



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

INHOUSESEMINAR

Verkaufstraining *in Modulen*



MODUL 1 **VERKAUFSTRAINING I**

Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohlvorbereitet für den "Sprung ins kalte Wasser".

- Machen Sie *genügend* Termine am Telefon?
- Akquisition von Neukunden
- Was ist "Verkaufen"? Der Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma.
- Jeder Verkäufer hält eine 5-minütige Stegreifrede vor der Videokamera über ein vorgegebenes oder selbst gewähltes Thema. Analyse des Kommunikationsverhaltens; Verbesserungsvorschläge.
- Telefonische Vereinbarung von Besuchsterminen
- Organisation, Arbeitsmethodik und Planung des Verkäufers
- ABC-Kunden
- 5 Fallbeispiele von verschiedenen Arten von Kunden
- Einzelverkäufer-Verkaufsgespräch
- Verkauf im Team
- Die drei Hauptphasen des Verkaufsgesprächs: Eröffnungs-, Präsentation- und Abschlussphase mit Beispielen, Beispielen, Beispielen
- Abschlusstechniken
- Wie reagiere ich auf Einwände des Kunden?
- Umfangreiche Darbietung von Einwandsmöglichkeiten des Kunden an Hand von Beispielen und die Handhabung davon
- Wirkungsvolle Verkaufsrhetorik - so macht Verkaufen Spaß
- Nachakquisition
- Einübung vor der Videokamera mit sich steigendem Schwierigkeitsgrad
- Internetverkaufen: wie erfolgreich es in verschiedenen Branchen ist

MODUL 2 **PSYCHOLOGIE DER GESPRÄCHSFÜHRUNG UND UMGANG MIT VERSCHIEDENEN MENSCHENTYPEN**

- Erfolgreiche Gesprächsführung auch bei schwierigen Kunden
- Der 4-Farbenmensch nach Prof. Lüscher
- Verschiedene Käufer und Motivationstypen - Übungen
- Das Harvard-Konzept
- Entscheidungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil

MODUL 3 PROFESSIONELLES VERKAUFSTRAINING II

Die Teilnehmer lernen, ihr verkäuferisches Können zu verbessern und im Sinne einer erhöhten Sicherheit hinsichtlich der Verkaufsabschlüsse zu verfeinern. Verkaufssituationen, aus dem Teilnehmerkreis selbst hervorgebracht, werden in Übungen dargestellt und in gemeinsamer Arbeit zur Lösung gebracht.

- Kaufmotive
- Kaufwiderstände und deren Ursache
- Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen
- Faire Dialektik und unfaire Dialektik
- Verkaufen Sie dem Kunden Problemlösungen - nicht nur ein Produkt: Das Verkaufsgespräch als Problemlösungsprozess
- Gesprächskiller, welche das Klima stören
- Argumentationstechniken
- Demonstrations- und Präsentationstechniken
- Negotiations: Verhandlungen gekonnt geführt
- Auf mehreren Ebenen denken lernen
- Situative Gesprächsführung
- Abschlüsse sicher erreichen
- Reklame machen mit Reklamationen - Oder die Fähigkeit, aus Beschwerdekunden zufriedene Stammkunden zu machen
- Videotraining

MODUL 4 DAS SEMINAR FÜR DEN VERKAUFSPROFI

- Geheimnisse großer Verkäufer
- Dialektik vom Feinsten
- Rollenspiele
- Bedeutung von NLP
- Checklisten für den Verkäufer - ein Instrumentarium, welches ihm praxisnah seine Arbeit erleichtert und die Thematiken sämtlicher Module übersichtlich präsent und anwendbar hält.

Gerne erhalten Sie auf Anfrage eine noch ausführlichere Darstellung der einzelnen Modulinhalte. In der Regel beläuft sich dieses Standard-Gesamttraining auf 4 x 2 Tage.

Jedes Modul kann natürlich auch als einzelnes Seminar gebucht werden. Möglich ist jedoch auf Wunsch auch eine erweiterte Version, die aus insgesamt bis zu 8 Modulen besteht. Wir sind dankbar für Ihre Anfrage.

Der Zeitraum des Gesamttrainings erfolgt in Abstimmung mit den Möglichkeiten Ihrer Firma. Trainings sind auch freitags/samstags oder samstags/sonntags möglich.

Mögliche, vor das Standard-Verkaufstraining geschaltete Module:

MODUL 1 GEDÄCHTNIS-, KREATIVITÄTS- UND KONZENTRATIONSTRAINING

- Vom Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer
- Wappnen Sie sich für die Zukunft durch Aufgabe alter Denk- und Lösungsgewohnheiten zugunsten zukunftsgerichteter
- Lernen Sie, einen wesentlichen Teil Ihres ureigensten Kreativitätspools zu nutzen
- Die Verknüpfung der Fähigkeit beider Gehirnhälften; Analyse und Kreativität
- Erleben Sie, wie Sie sich selbst durch Leichtigkeit, Humor und gesunde Provokation über alt eingefahrene Denkmuster erheben.
- So reagiert der Profiverkäufer auf unerwartete Verkaufssituationen

MODUL 2 GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION

- Gesprächsführung leicht gemacht
- Brainstorming über Kommunikation im Verkauf
- Verschiedene Kommunikationsmodelle
- Wie bringe ich mein Fachwissen dem anderen so herüber, dass es in *seiner* Denkweise passt?
- Das Problem meines Gegenübers zum eigenen machen
- Denken Sie nach vorne - nicht zurück
- Erkennen Sie, dass beide Seiten vielfältige Interessen haben
- Emotionale Intelligenz: Die eigenen Emotionen und die der anderen erkennen
- Checkliste gekonnter Kommunikation
- Vier markante Fallbeispiele gelungener Kommunikation im Verkauf

MODUL 3 **PERSÖNLICHKEITSTRAINING: PSYCHOLOGIE DER EIGENMOTIVATION**

- Sich selbst motivieren können
- Eigene Stärken und Schwächen erkennen und damit arbeiten
- Punkte, die allen Genies gemeinsam sind
- Nutzen Sie mehr als nur 10% ihres geistigen Potentials
- Nutzen Sie Ihren Energiepool positiv und bleiben Sie stressfrei
- Vorbereitungen für ein erfolgreiches Telefon- und Verkaufsgespräch
- Verwaltung und Arbeitsmethodik des Verkäufers
- Besonderheiten des Verkäufers als Repräsentant der Firma
- Teamarbeit der Zukunft für Innen- und Außendienst

MODUL 4 **AKQUISITION VON NEUKUNDEN**

- Leitsätze der erfolgreichsten Akquisiteure
- Vorbereitung und Arbeitsorganisation des Akquisiteurs
- Die perfekte Pflege und Strukturierung der Kundenkartei
- Gekonnt telefonieren
- Merkmale des Telefonverkäufers
- Mit welchen Mitteln beeinflusst der Telefonverkäufer
- Erfolg heißt: Gemachte Termine beim Kunden oder Direktabschluss am Telefon
- Bedeutung des Call-Centers
- Sicherheit durch Training und Rollenspiele, rhetorischer Schliff

Dauer je Modul	1 oder 2 Tage (der Unterschied liegt in der Menge der Trainings-Übungen)
Förderung	durch EU Bildungsfond möglich, erfahrungsgemäß 50% der Kosten
Teilnehmerzahl	12 Personen
Trainer	Wolfgang Baitz

Wählen Sie ein für Ihre Firma maßgeschneidertes Training. Wir freuen uns auf einen Besuch in Ihrem Hause.