

## Verkaufstraining

# EINFACHER terminieren und abschliessen innert zwei Tagen LERNEN und Erfolge GENIESSEN.

Brauchen Sie auch neue Kunden? Ich helfe Ihnen dabei. Wir ALLE brauchen immer wieder neue Kunden, damit unsere Unternehmen auch in Zukunft weiterbestehen und im Markt mitbestimmen können. Aus diesem Grund habe ich meine zwei bestehende Trainingsmodule (PreSales und Sales) zur Gewinnung von Neukunden ganz neu überarbeitet. NEU: Mehr Emotionen, mehr Praxisnähe und natürlich mehr "keep it simple". Sie können meine Konzepte SOFORT in Ihrem JobAlltag erfolgreich und nachhaltig umsetzen.

**MEHRWERT für Sie:** Systematik, Sicherheit, agieren beim Kunden, authentisch sein, Entwicklung und Kontrolle.

### Modul PHONE (erster Tag)

#### Wie telefonieren?

Veränderungen Mensch&Markt - wie am Telefon umsetzen? Welche Telefontypen und wie die Stimmung erkennen? Wie in einer Minute erfolgreich zum Termin kommen? Warum die Bausteine Einstieg, Angebot und Abschluss? Wie Einwände konstruktiv behandeln? Wie mit NEIN's umgehen? Wie die Ansprechpartner besser erreichen?

**MEHRWERT für Sie:** Gezielte und emotionale Ansprache der Kunden. Mehr Termine Neukunden erhalten durch kurzen Leitfaden.

#### Wann telefonieren?

Wichtig oder Dringend? Direkte und indirekte Aufgaben Verkauf - Anteile? Wie ist der Benchmark und die Performance in der Telefonakquise? Anzahl Wählversuche für einen Termin oder Zeitinvestition Telefonakquise? An welchen Tagen und zu welcher Zeit telefonieren? Zeitmanagement - aber wie?

**MEHRWERT für Sie:** Priorisierung und kennen der Investitionszeit Akquise Neukunden. Mehr Termine Neukunden durch bessere Erreichbarkeit der Ansprechpartner.

### Modul SALES (zweiter Tag)

#### Vorbereitet sein.

Mein PersonalBranding - was heisst das? Wie "ticke" ich limbisch und welches sind die Auswirkungen?

Welche Kaufmotive und PAIN's hat mein Ansprechpartner? Ist er

zeichnungsberechtigt? Aktueller Mitbewerber?

Mögliche Potentiale? Mein Gesprächsziel und mein Drehbuch. Das SzenarioDenken - was heisst das?

**MEHRWERT für Sie:** Kennen der PAIN's Kunden bzw. Ansprechpartner. Mehr Umsatz Neukunden durch ValuesBasedSelling oder SolutionSelling - dem Kunden Werte, Nutzen und Lösungen verkaufen.

#### Das Verkaufsgespräch.

Veränderungen Mensch&Markt - wie am Verkaufsgespräch umsetzen? Limbisch sprechen - was heisst das? Die 6 Phasen (KennenLernen, Erkenntnis, Wissenstransfer, Vertrauen, Preis und Abschluss).

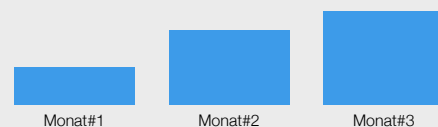
Sicherer Umgang mit Preiseinwände. Mein VerhandlungsSTIL. Finden und stärken meiner Verhandlungsposition. Wie auf den Punkt kommen und abschliessen? Verbindlichkeiten generieren.

**MEHRWERT für Sie:** Der Kunde kauft, was ER WILL durch emotionale Bindung. Umsetzen von Verbindlichkeiten. Mehr Umsatz Neukunden durch Gesprächsausstieg IMMER mit einer verbindlichen Folgeaktivität.

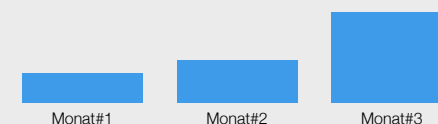
#### Verbesserung Ihrer PERFORMANCE im Verkauf nach dem Training.

Viele Teilnehmer berichten mir, dass sie nach dem Training von einer Verbesserung ihrer Performance Verkauf profitiert haben und so noch mehr Erfolge ausweisen konnten.

#### Verbesserung Performance PHONE



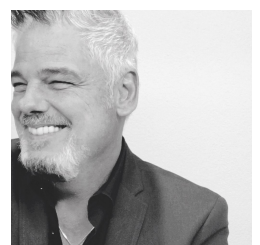
#### Verbesserung Performance SALES



powered by

POWERSELLING

anders als Andere



**WER kommt für das Verkaufstraining in Frage?**

Mitarbeiter Aussendienst, KAM, Geschäftsführung mit Verkaufsaufgaben und Menschen, welche aktuelle Erkenntnisse in den Bereichen Verkaufspsychologie und Veränderungen Mensch&Markt in ihrem Job erfolgreich umsetzen wollen.

**Was nehmen Sie nach dem Verkaufstraining mit?****Modul PHONE**

Wie mit den sieben TelefonTypen richtig umgehen? Wie die Stimmung am Telefon spüren und richtig reagieren? Herausforderungen und PAIN's Ihrer Kunden. Ihren persönlichen Leitfaden Telefonie Neukunden und Nachfassen. Wie Einwände am Telefon konstruktiv behandeln? Umgang mit NEIN's. Wichtig oder dringend? Indirekte und direkte umsatzfördernde Aufgaben im Verkauf. Ihre Kennzahlen (KPI's). Mein Zeitmanagement und Wochenplanung. Bessere Erreichbarkeit der Ansprechpartner. Research Adressen Neukunden.

**Modul SALES**

Trends Aussendienst. Das limbische Verkaufsgespräch - was heisst das? Der JA-SammlerCHECK. Die sechs Phasen eines Verkaufsgesprächs transformiert in Ihren persönlichen Leitfaden (Konzept). Analyse Gesprächspartner und Umgang im Gremium. SWOT Mitbewerber. Wie noch mehr Vertrauen generieren? Wie mit Preiseinwänden umgehen? Mein Verhandlungsstil - Gefahren und Chancen. Der Verhandlungsprozess mit Fokus Abschluss. Keine Unterschrift - was tun? Noch mehr holen.

**Mit welchen Methoden werden wir trainieren?****Dialog**

Das Verkaufstraining findet immer im Dialog zwischen den Teilnehmern und Trainer statt - so können wir voneinander lernen.

**Gruppenarbeit**

Verschiedene Themen werden wir in Gruppenarbeiten (Vertriebsarten gemischt) abhalten - so ergeben sich objektive Sichtweisen.

**Präsentation**

Alle Teilnehmer werden ihre Arbeiten laufend präsentieren - so entsteht Sicherheit und die Erkenntnisse werden vertieft.

**Plenum**

Einige Aufgaben werden wir „am runden Tisch“ bewältigen - so lernen wir konstruktiv zu argumentieren.

**Rollenspiele**

Hier werden Situationen aus Verkaufs- und Telefongesprächen simuliert - durch Teilnehmer aus diversen Branchen entstehen objektive Feedbacks.

**Noch mehr Erfolge durch Nachhaltigkeit.****Lern- und Umsetzungsplan**

Mit einem persönlichem Lern- und Umsetzungsplan für alle Teilnehmer generieren wir die erfolgreiche Umsetzung der Trainingsinhalte.

**Refresher/FollowUp (SkypeMeeting)**

Nach einigen Wochen erfolgt mit allen Teilnehmer ein gemeinsames Meeting mittels Skype. An diesem Meeting werden wir einen Erfahrungsaustausch über die gelernten Themen zusammen abhalten (Dauer ca. 45 Minuten).

**TrainerSpechstunde**

Wenn Sie zum absolvierten Training Fragen haben oder ergänzende Informationen benötigen, so können Sie mich jederzeit anrufen und wir besprechen Ihr Anliegen.

**Daten Verkaufstraining**

Die Trainings finden jeweils in Huttwil BE an statt. Sie finden die aktuellen Daten unter [www.trainingsanstalt.com/daten](http://www.trainingsanstalt.com/daten). Sie können sich direkt online anmelden und Sie erhalten die entsprechenden Informationen (Bestätigung, Rechnung, etc.) über das Verkaufstraining.

**Kosten Verkaufstraining**

Ihre Investition für die zwei Trainingstage beträgt CHF 690.— (exkl. MWST und pro Person). Ab zwei Personen derselben Firma betragen die Kosten CHF 590.— (exkl. MWST und pro Person).

**Meine Leistungen Verkaufstraining**

Trainingsunterlagen mit Checklisten und Vorlagen, Zertifikat, Kaffeepausen und Mittagslunch (Catering) inhouse.

**„der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt“**

Dante Alighieri