

Vertriebs-Performance: Erfolgreich vom Erstkontakt zum Auftragsabschluss!

So gewinnen Sie zielstrebig neue Marktanteile und binden Ihre Kunden dauerhaft

Bei zunehmendem Wettbewerbsdruck und stetig enger werdenden Märkten kommt Mitarbeitern im Vertrieb die Aufgabe zu, den gesamten Vertriebsprozess vom Erstkontakt über die Angebotsphase und den erfolgreichen Abschluss bis hin zum After-Sales-Service sicher zu beherrschen.

Vertriebsmitarbeiter in allen Branchen müssen über die Fähigkeit verfügen, einen Erstkontakt vorbereitet und zielführend durchzuführen, um ein chancenreiches Angebot abzugeben und den Auftrag zu gewinnen und den Kunden danach langfristig an das Unternehmen zu binden.

Um diesen Prozess erfolgreich durchzuführen oder zu steuern, bedarf es einer Reihe analytischer, strategischer, kaufmännischer und rhetorischer Qualifikationen und Fähigkeiten, die über das Seminar entwickelt und gestärkt werden, um den Verkaufserfolg Ihres Unternehmens systematisch zu steigern.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Know-how, um Ihr Unternehmen im gesamten Vertriebsprozess effektiver und erfolgreicher zu machen und Kunden gezielt langfristig für sich zu gewinnen:

- Sie erfahren, was einen erfolgreichen Verkaufsprozeß ausmacht.
- Sie lernen, die Wirkung Ihrer Argumente beim Erstkontakt wirksam zu
- Sie erarbeiten Techniken, wie Sie sich gegenüber dem Wettbewerb abheben und Ihre Leistung richtig darstellen.
Dabei haben Sie die Möglichkeit, Beispiele aus Ihrem eigenen Unternehmen einzubringen und zu bearbeiten.
- Sie erkennen, wie Sie das Telefon, Fax, E-Mail und Briefe gezielt als Akquisitions- oder Verkaufsinstrument einsetzen können.
- Sie optimieren Ihre Methodik, zu Angeboten aufgefordert zu werden und diese dann kundenwirksam zu erstellen und gezielt zu verfolgen.
- Sie lernen kritische Situationen bei Einwänden und Bedenken zu meistern.
- Sie entwickeln die notwendige Kreativität, Angebote attraktiv, kaufmännisch sicher sowie kunden- und abschlussorientiert zu erstellen.
- Sie erhöhen Ihre Verkaufserfolge durch bewusste Anwendung praxiserprobter Verkaufs- und Abschlusstechniken.
- Sie lernen die Grundlagen des „Customer-Relation-Management“ (CRM) kennen und erfahren, wie Sie langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und stärken und Folgeaufträge erhalten.
- Sie profitieren von hochwertigem Input und branchenübergreifender Erfahrung der Trainer.
- viel Raum für Diskussion durch begrenzte Teilnehmerzahl.
- Erarbeitung von Lösungsansätzen auf Ihre Fragestellungen.

Inhalte

- Entwicklung eines gemeinsamen Begriffsverständnisses „Vertriebsprozess“
 - Phasen einer erfolgreichen Auftragsgewinnung
 - Bedeutung der Kundenorientierung im Akquise- und Angebotsprozess
- Anforderungen an den Vertriebsmitarbeiter bei Akquisition und Verkauf
 - Rolle des Verkäufers/Vertriebsbeauftragten im Innen- und Aussendienst
 - Kontakttechniken, Kaufmotive und Kaufpsychologie
 - Behandlung unterschiedlicher Entscheider-Typen (Einkäufer, Wiederverkäufer, Geschäftsführer etc.)
- Fallbeispiele und Leitfäden erfolgreicher Akquisitions-/Verkaufsgespräche
 - Vorbereitung
 - Gesprächseröffnung / Kundenansprache
 - Einwandbehandlung
 - Fragetechniken
 - Positionierung gegenüber dem Wettbewerb
- Branchenübergreifender Überblick über Methoden und Techniken
 - gezielte Angebotserstellung und –verfolgung
 - erfolgreiche Verkaufs-Argumentation
 - langfristiger Kundenbindung und Verkaufserfolge im Bestand
- Erfolgsfaktoren
 - Zielgruppenorientierung („Den Kunden verstehen lernen“)
 - Kontinuität in der Verkaufsarbeit
 - Fähigkeit das Vertrauen des Kunden zu gewinnen (und zu behalten)
 - Fähigkeit, Kundengespräche in den entscheidenden Situationen für sich zu gewinnen

Methode

Seminar mit Workshopcharakter: Kurze Vorträge, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Plenumsdiskussion. Viel Raum für Diskussion von Teilnehmerfragen und Erfahrungsaustausch.

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich persönlich einzubringen.

Teilnehmerkreis/Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb und Verkauf erwerben hier das notwendige verkäuferische Grundwissen, um Erstkontakte erfolgreich zu Bestandskunden zu entwickeln.