

Erfolgreich verkaufen und Neukunden gewinnen

Praxisorientiertes Intervall-Training für zielführenden und nachhaltigen Erfolg

Zielgruppe

Inbound / Outbound Sales, Marketingfachleute, Berater, Projektleiter, Quereinsteiger, Startups und Partner mit Vertriebsaufgaben oder Vertriebsmitarbeiter, die ihre bisherigen Vertriebserfahrungen überprüfen, erfolgreich verbessern und sicherer und zielgerichteter verkaufen möchten.

Dieses Training ist sowohl für neue als auch für erfahrene Mitarbeiter und Manager geeignet (mit oder ohne vorherige Verkaufsschulung).

Lernziele und Themen:

Positive Einstellung und Haltung

- *Selbstkenntnis (Selbst- und Fremdbild, wie wirke ich auf andere)*
- *Stärkung des Selbstbewusstseins*
- *Verlassen der Komfortzone vs. Wachstumszone (Walk-Zonen für die Performance Steigerung)*
- *Innere Haltung und Motivatoren (Herzberg-Modell)*
- *In Chancen, Potenzialen und Möglichkeiten denken*
- *Begeistere und gewinne*
- *Reflexion für die erfolgreiche Praxisumsetzung*

Gelungene Gesprächsführung

- *Punktgenaue Akquise und Beharrlichkeit*
- *Eröffnungsformeln und erster Eindruck*
- *Gesprächsführung und Fragetechnik als Schlüssel*
- *Gesprächsplaner effizient einsetzen*
- *Vorwände erkennen und gezielte Einwandbehandlung nutzen*
- *Aufbau des Argumentariums*
- *Angst vor dem NEIN*
- *Erfolgreicher Aufbau der Gesprächsführung*
- *Kommunikation mit BISS*
- *Reklamationsbehandlung*

Verkaufpsychologie

- *Verhaltenstendenzen, Persönlichkeitstypen und ihre Ausprägungen*
- *Vermeiden von Beurteilungsfehlern und Wahrnehmungsverzerrungen*
- *Beurteilungstendenzen effektiv für den Gewinn neuer Kunden einsetzen*
- *Kundentypologie; Kundentypen erkennen und zielführend kommunizieren*
- *Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen und erfolgreich im Team*

Training

Mehrwert durch SAM Intervall-Training

**sales
and
more**

Selbst-, Zeitmanagement und Organisation (optional)

- SMART(e) Ziele setzen und nachhaltig erreichen
- Erst-Kontakt, Analyse-, Argumentations-, Angebots- und Abschluss-Phase
- Selbst- und Zeitmanagement-Methoden
- Zeitfresser kennen und beseitigen
- Gekonntes Telemarketing und selbstsichere Terminvereinbarung

Nutzen

Unsere praxisorientierten Programme befähigen die Teilnehmenden, neues Wissen anzueignen, erfolgreiche Methoden anzuwenden und intrinsisch motiviert Herausforderungen anzugehen. In Teams, zweier Gruppen und einzeln wird der Umsetzungsprozess in Übungen trainiert und gefestigt. Es wird klar definiert, welche Punkte verbessert oder ausgebaut werden sollen. Das Resultat ist messbar, mehr Erfolg und Effizienz in der täglichen Umsetzung beim Kunden, im Projekt oder bei der Arbeit. Zusätzlich werden in Reflexions-Sessions die gemachten Umsetzungen eingebracht und in der Gruppe ausgetauscht. Neben der Anwendung von Inhalten ermöglicht dies die Überprüfung und Weiterentwicklung der individuellen Fähigkeiten.

Kosten

Kosten sind pro Teilnehmer (exkl. MwSt.) und beinhalten die Unterlagen mit Arbeitsblättern für die Umsetzung der Trainingsziele, die Räumlichkeiten und jeweils das Mittagessen, Pausen-Snacks sowie Getränke.

Anmeldung

Anmeldung via E-Mail an office@salesandmore.ch oder via Anmeldeformular auf der Webpage.

Zahlungsbedingungen

100% bei Anmeldung. Bei Absage vor Veranstaltungsbeginn verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden. Gemäss AGB.

Weiteres

Alle Schulungsthemen führen wir auch firmenspezifisch durch. Themenumfang und Schwerpunkte werden auf Ihre konkrete Situation und Zielsetzung abgestimmt. Interesse daran? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 044 844 04 15.



**Zielführende
und nachhaltige Sales Trainings
für Ihre Mitarbeiter!**

**sales
and
more**

Weitere Informationen
finden Sie unter
salesandmore.ch

