



Verkaufstraining

Strategisch Verkaufen

www.goldemund.com
office@goldemund.com

Der Sparringpartner im Denkprozess.
Ihrer.

Kontakt



goldmund consulting

Dietrichsteingasse 13 C02 | 3400 Klosterneuburg | T +43 (0) 2243 20 816-0 | F +43 (0) 2243 20 816-20 |
office@goldmund.com | www.goldmund.com | blog.goldmund.com

Thema Verkaufstraining



Was kann dieses Verkaufstraining? Mit welcher Methode eine Kundenbeziehung aufbauen?

Die Erfolgsfaktoren sind nach unserer Auffassung die eigene Persönlichkeit der VerkäuferIn, die Kompetenz Beziehungen zu entwickeln und die kommunikativen Fähigkeiten auf gleicher Augenhöhe zu kommunizieren. Wichtiges anzusprechen. Unterstützung und Konfrontation. Es geht um eine wertschätzende Balance in der sowohl die KundIn als auch die VerkäuferIn ihre Position klarmacht. Bedeutung hat zusätzlich die eigene Begeisterung, ebenso wie reflektierte, strategische Kompetenzen.

Ziele



- Sie fühlen sich in der VerkäuferInnen - Rolle sicher und wohl.
- Sie kennen strategische Verkaufsansätze für ein Buying Center, eine Ausschreibung oder einen Key Account.
- Sie argumentieren beziehungsorientiert und zielorientiert.
- Sie können eine Kundenbeziehung strategisch aufbauen und lebendig halten.
- Sie können mit Krisen umgehen.
- Sie finden Kompromisse und treffen klare Entscheidungen im Verkauf.
- Sie sichern Ihre Marktposition und entwickeln sie strategisch weiter.
- Sie sind in der Lage Entscheidergruppen zu koordinieren und zu leiten.



Unser Trainingsdesign



Unser Arbeitsvertrag: „Ihr Ziel.“

Wir haben alle Trainings als Kombination aus Trainingstagen, Praxisphasen, persönlichen Coaching-Einheiten und vielen weiteren Hilfsmitteln entwickelt. Wir legen auf die duale Lernform unserer Trainings Wert.

Jede Zusammenarbeit mit uns beginnt mit der Definition Ihres Ziels. Je genauer wir das Ziel definieren, desto eindeutiger kann der spätere Erfolg gemessen werden. Die TeilnehmerInnen arbeiten in einer Abfolge aus „Theorie und Praxis“.

Während die Theorieblöcke dem gemeinsamen Arbeiten und Lernen, der Erprobung und Diskussion in der Gruppe dienen, fördern die Praxisphasen die persönliche Anwendung der Lerninhalte in der eigenen Arbeitssituation. Individuelle Coachingsequenzen unterstützen die persönliche Entwicklungsarbeit. Wir verbinden Konzepte der Organisations- und Personalentwicklung mit der Individual- und Lernpsychologie.

Die offene Lerngruppe nutzt die unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen der GruppenteilnehmerInnen und wird damit erfolgreich. Lernen findet angenehm und nachhaltig statt. Gezielte Energiearbeit und Werkzeuge zur Motivation und Entspannung sind integrierter und wichtiger Teil des Trainingsprogramms.

Trainingswerkzeuge



Erlebnisaktivierende Lernimpulse, Selbstreflexionsangebote, Gruppenarbeiten und Rollenspiele, praxisnahe innovative (Lern-)Projekte, Lernhefte, Merkkarten, Lernhilfsmittel, Online Plattform, Präsentationen, Lerntagebücher, etc. werden kombiniert. Individuelle Coachingeinheiten und Fachberatung zu persönlichen Themen, Proaktive Lernbegleitung und Kontrolle runden das Training ab. Optional wird die Verkaufsleitung integriert. Es wird im Training praktisch gearbeitet.



Themen, Inhalte



Analytik

- Kundenanalyse
- Buying Center Analyse
- Beziehungsanalyse

Ausbalancieren der Faktoren

- Ich
- Mein Produkt /Dienstleistung
- Kunden

Kundenentwicklung

- Empfehlungen
- Kundenausbau
- Neukunden

Planen

- Entwürfe machen
- Messbarkeiten
- Gütekriterien
- SWOT Analyse im Verkauf
- Steuerung planen

Vertriebssteuerung

- Forecast
- geplante Abweichungen
- Massnahmen zur Zielerreichung

Verhandeln

- Gesprächsstrategie
- Positionen
- Kompromisse
- Trennungen
- Symbiosen

Preisfindung

- Angebotsbezug
- Marktbezug
- Eigenbezug
- Mengenbezug
- Terminbezug
- Kundenbezug
- Kostenlose Leistungen
- Angemessene Leistungen

Energie

- Strategisches Energiemanagement
- Energiesteuerung

Präsentationen

- Elektronische Tools
- Visualisierungen
- Strategie vs. Spontaneität

Transaktionsanalytische Modelle

- OK Positionen
- Verträge
- Skript
- Antreiber

Onlinetools

- Kundenentwicklung
- Kundenpflege
- Akquise
- Vk Prozesse



Konditionen Verkaufstraining



Geplanter Start, Honorar und Trainingsort des Trainings online auf www.goldemund.com

Alle Preise zuzüglich 20% MWSt. Im Honorar enthalten sind folgende Leistungen: Trainingshonorar (5 Trainingstage), Unterlagen und Lernbegleitung (2 Coachingeinheiten). Teilnahme an der Lernplattform (3 Monate). Das erforderliche Trainingslokal wird von uns organisiert und beigestellt. Die Unterlagen stehen Ihnen im Rahmen der Veranstaltung zur Verfügung, außerhalb dieses Bezugsrahmens ist unsere Zustimmung einzuholen. Die Urheberrechte liegen bei uns.

Bei Absagen bis 30 Tage vor dem jeweiligen Starttermin fallen keine Kosten an. Ab dieser Frist verrechnen wir 50% des vereinbarten Honorars, innerhalb von 7 Tagen vor dem jeweiligen Starttermin verrechnen wir das volle Honorar. Die Zahlung erfolgt nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug prompt.

Eine Idee macht Karriere.
Ihre.



www.goldmund.com