

Als ASB-Mitglied 10% sparen!
Ihre Mitgliedschaft lohnt sich finanziell
häufig schon ab der 2. Buchung
– zusätzlich zu vielen weiteren Vorteilen.

NEU

Erfolgreich im B2B Geschäft

B2B
BUSINESS TO BUSINESS

Themenauszug

- Aufzeigen und umsetzen einer systematischen Betreuungsstrategie für Kunden (wie halte ich mir den Wettbewerb vom Hals?)
- Besseres Verständnis für unterschiedliche Ansatzpunkte finden, um zu gewinnen
- Überzeugen Sie in typischen Gesprächssituationen aus Ihrer Praxis – Erfolgreicher Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern

 Auch als Inhouse-Seminar buchbar!

Erfolgreich im B2B Geschäft



Eine systematische Betreuungsstrategie für Kunden im B2B Geschäft aufzubauen und diese erfolgreich umzusetzen ist unerlässlich. Sie ist der Schlüssel für eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Inhalte

„Akquise-Skills“

Welche Strategie ist zielführend?

- Der Wert des Kunden für uns
- Qualitatives Beziehungsmanagement
- Die Richtigen Kunden angehen
- Bilden Sie Kundenpools
- Benefits der Zusammenarbeit

Überzeugender Nutzen – Argumentationstechniken

- Spezifische USP's und Nutzenargumentationen erarbeiten
- Argumentationsstrategien kundenspezifisch aufbauen und entwickeln
- Lernen Sie, Argumente von Scheinargumenten zu unterscheiden
- Die Struktur der Nutzenargumentation
- Kundenspezifische angesprochene Kaufmotive
- Added Value für unterschiedliche Zielgruppen
- Verkaufen Sie Ihre Added Values - Aussagen in Vorteile übersetzen
- Argumentationsmodell für die eigene Produktpalette entwickeln

Customer Relationship Management

- Systemischer Aufbau von CRM
- Entwicklung von Geschäftschancen bei Bestandskunden
- VBS – Das Value-Based-Selling Konzept
- Warum ist Differenzierungsstrategie so wichtig?
- Warum sollte ein bestehender Kunde langfristig mit uns zusammenarbeiten

„Kundenbeziehungen steuern und Kundenpotenziale evaluieren“

(Analyse unterschiedlicher Kundentypen und individuelle Kundenansprache mit gezielten Themen aus der Praxis)

Vertriebsorientierte Gesprächsführung

- Kundenbeziehungen aufbauen und halten
- Erfolgsfaktoren die Ihre Wirkung als kompetenter Partner steigern

So überzeugen Sie in typischen Gesprächs – Situationen

- Methoden der Gesprächslenkung
- Aufbau der Beziehungsebene und einer funktionierenden Beziehungsbücke
- Der Aufbau eines guten Drahtes zum Gesprächspartner
- Schlüsselwörter des Kunden erkennen – positive Anker setzen
- Der entscheidende Start des Gespräches - So erreichen Sie Verständlichkeit
- Positive Verkaufsrhetorik und lebendige Gesprächsführung
- Die Wirkung von Stimme und Sprache gezielt einsetzen
- Ja und Nein- Signale des Gesprächspartners erkennen
- Körpersprache verstehen – Gestik, Mimik, Wort- und Stimmeinsatz
- Aktives Zuhören als entscheidender Faktor
- Fragetechnik strategisch richtig einsetzen

Bedürfnisse und Interessen des Gesprächspartners einschätzen und für den Erfolg nutzen

- Bedarfsanalyse (Scotsman Leitfaden)
- Zielgruppen- und Entscheider spezifische Fragen vorbereiten
- Die Fragen im Prozess - Fragenkatalog erstellen
- Die Nutzenargumentation
- Typische Kundeneinwände nutzen und professionell begegnen

Konkrete kundenspezifische Beispiele und praktische Übungen

Termine und Ort

13.06.-14.06.2016, Heidelberg
07.11.-08.11.2016, Heidelberg
02.02.-03.02.2017, Heidelberg

Gebühren

ASB-Mitglieder € 1.160,- / Nichtmitglieder € 1.290,-

Referentin

Margit Pack,
Business Trainerin und Coach

Seminar-Nr.: D 930

Online-Anmeldung: www.asb-hd.de/D00930

Wie profitieren Sie von diesem Seminar?

Die Teilnehmer lernen unterschiedliche Methoden, aktiv Kundenbeziehungen zu steuern und Kundenpotenziale zu evaluieren. Je wertvoller die klaren Kundenvorteile in der Zusammenarbeit gestaltet und die Wertigkeit für den Kunden aufgezeigt werden, desto größer ist die Chance das Geschäft und Folgegeschäft erfolgreich abzuschließen.

Sie suchen eine interne Lösung?
Wir kommen auch zu Ihnen.

Inhouse-Seminare

„Mit firmeninternen Seminaren erreichen Sie eine hohe Kompetenzvermittlung bei attraktivem Zeit- und Kostenaufwand!“



„Maßgeschneiderte Schulungen für Ihre Mitarbeiter.“

Sie haben die Möglichkeiten, wir das Know-how

Dabei entscheiden Sie, ob Sie auf bestehende Konzepte zurückgreifen möchten oder wir gemeinsam den Inhalt und die Struktur an Ihre Bedürfnisse anpassen oder neu konzipieren. Inhouse-Seminare, Personalentwicklungsprogramme oder Einzelcoachings, bei uns erhalten Sie alles aus einer Hand.

Wir begleiten Sie von der ersten Idee und Bedarfsanalyse, über die Ausarbeitung der Qualifizierungsmaßnahme, bis hin zur kompletten Organisation, Durchführung und Evaluation. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

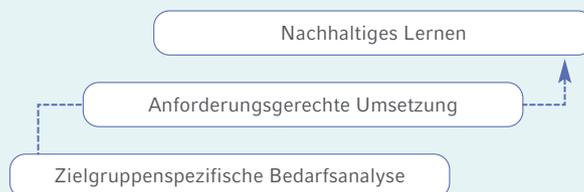
Rufen Sie mich an! Ich unterbreite Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot oder wir vereinbaren einen persönlichen Beratungstermin.

Herzlichst Ihr

Christian Menzel
Bereichsleiter Inhouse-Seminare
Telefon 06221 988-606, menzel@asb-hd.de

Ihr firmeninterner Nutzen auf einen Blick

3 Schritte für eine erfolgreiche Umsetzung



- Seminarinhalte abgestimmt auf Ihren Bedarf
- Praxisorientierte Umsetzung
- Erfahrene Trainer und Experten
- Schulungsmaterialien inklusive
- Flexible Auswahl von Schulungsort und Termin
- Ersparnisse bei Reise-, Hotelkosten und Ausfallzeiten
- Individuelle Erfolgskontrolle durch Fragebogen oder Feedbackgespräch

Fax: 06221 988-682 oder menzel@asb-hd.de

Um Sie optimal beraten zu können, würden wir uns über eine kurze Darstellung Ihres Bedarfs freuen:

Bedarf

Thema:
Vorkenntnisse: <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> teils/teils <input type="checkbox"/> nein
Zielgruppe:
Anzahl der Personen:
Termin/Zeitraum:

Persönliche Daten

Firma:
Name:
Telefon:
E-Mail:

Weitere Informationen finden Sie unter: www.asb-hd.de/inhouse-seminare

Als ASB-Mitglied 10% sparen!
Ihre Mitgliedschaft lohnt sich finanziell
häufig schon ab der 2. Buchung
– zusätzlich zu vielen weiteren Vorteilen.

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. · Postfach 10 11 08 · 69001 Heidelberg



Persönliche Beratung

Bert Passek
Telefon: 06221 988-690
E-Mail: passek@asb-hd.de

Kenn-Nr.: WEB

Anmeldung

Fax: 06221 988-672
E-Mail: info@asb-hd.de
Internet: www.asb-hd.de

Anmeldung

per Fax an 06221 988-672 oder per Internet unter
www.asb-hd.de

Ja, ich nehme an folgendem Seminar teil: ASB-Mitglied Nichtmitglied

Titel _____

Datum _____ Seminar-Nr. _____

Gebühren siehe Seminar
einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.
Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Name _____

Position/Abteilung _____

E-Mail _____

Telefon _____ Fax _____

Firma _____

Ansprechpartner für Rückfragen _____

Telefon _____ Fax _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Teilnahmebestätigung erbeten an Rechnung erbeten an _____

Name _____

Abteilung _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. anerkannt.

Teilnahmegebühren

Es gelten die in dem jeweils aktuellen Seminarprogramm genannten Gebühren. Für Mitglieder des ASB gelten die jeweils entsprechend angegebenen ermäßigten Gebühren. Die Gebühren beinhalten Schulungsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke sowie erforderliche Gesetzestexte, sofern in der Seminarbeschreibung nicht anders dargestellt.

Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

ASB-Mitgliedschaft

Profitieren Sie von günstigeren Seminargebühren. Häufig schon ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens lohnt sich für Sie die Mitgliedschaft.
www.asb-hd.de/mitgliedschaft

Sonderkonditionen

Sofern zu einem Seminartermin mehr als zwei Teilnehmer/Teilnehmerinnen desselben Unternehmens teilnehmen, ermäßigen sich die Gebühren vom 3. Teilnehmer an auf jeweils 80% der angegebenen Seminargebühr.

Veranstaltungsort/Hotels

Die Veranstaltungen in Heidelberg finden im Seminarzentrum der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. in der Gaisbergstraße 11-13 statt. Eine Auswahl von Hotels in unmittelbarer Nähe finden Sie auf unserer Homepage www.asb-hd.de unter der Rubrik Service und Hotels. Veranstaltungen außerhalb von Heidelberg finden in Tagungshotels statt, welche wir in Klammern nach dem Veranstaltungsort benennen. Die Hotels halten i.d.R. ein ausreichendes Zimmerkontingent für unsere Teilnehmer vor. Bitte fragen Sie bei Ihrer Zimmerbuchung danach.

 Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: www.asb-hd.de/bahn

Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

Weiterbildungspunkte

Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20140227-30061

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V.

Gaisbergstraße 11-13, 69115 Heidelberg
Telefon 06221 988-8, Fax 06221 988-682
info@asb-hd.de, www.asb-hd.de



Regelmäßige unabhängige Überprüfungen bestätigen:
alle unsere Produkte erfüllen höchste Qualitätsanforderungen.

Revisionsstand 01/2016