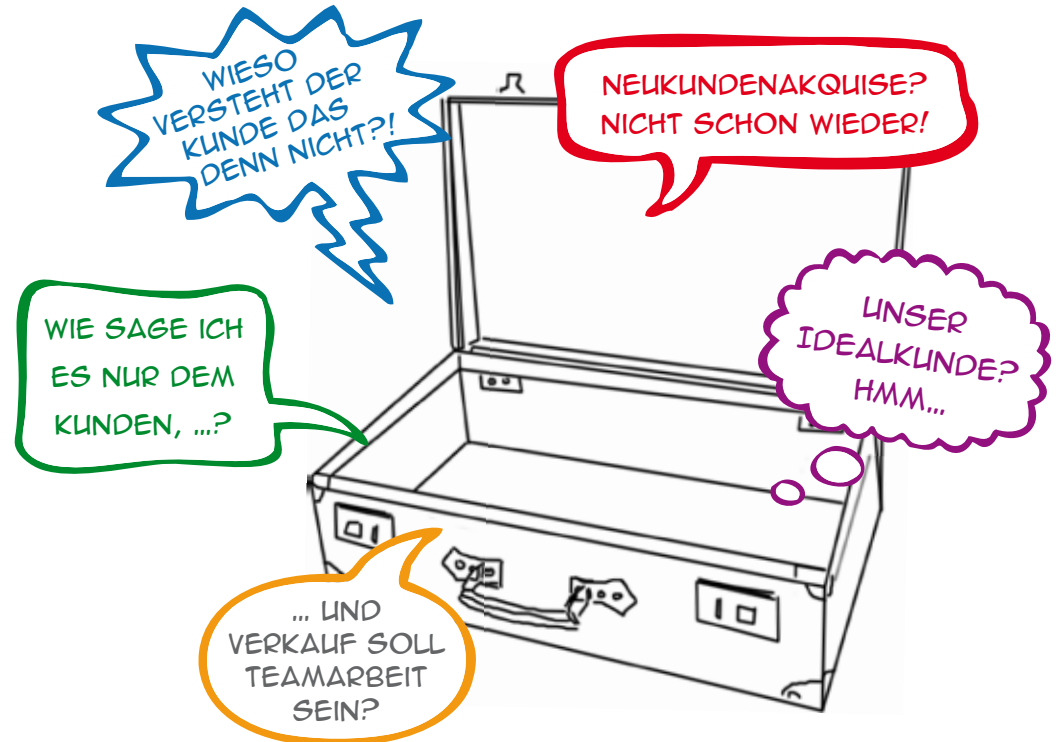


„Ich packe meinen Vertriebskoffer und nehme mit...“

Eine Seminarreihe für Vertriebsprofis – und solche, die es jetzt werden wollen!



Ausgangssituation

Im Vertrieb sind in den letzten Jahren die Anforderungen an alle Mitarbeiter bzw. Verkäufer gestiegen. Die Art und Weise, wie wir das Gespräch mit dem Kunden führen, wie wir seinen tatsächlichen Bedarf ermitteln, ihm unsere Angebote präsentieren und wie wir die Kundenbeziehung nachhaltig gestalten, entscheidet mehr denn je darüber, wie erfolgreich und profitabel sich ein Unternehmen am Markt etabliert.

Idee und Inhalt

Im Rahmen von Abend-Workshops werden die zentralen Fragestellungen im heutigen Vertrieb beleuchtet sowie Lösungsansätze für die Praxis gemeinsam erörtert.

Diese Abendworkshops dienen zum einen der praxisbezogenen Vermittlung und Reflexion wichtiger Vertriebsthemen, zum anderen dem gemeinsamen Ideen- und Erfahrungsaustausch.

Als Teilnehmer bestimmen Sie dabei – je nach eigenem Interesse und beruflicher Relevanz – worauf wir den inhaltlichen Schwerpunkt innerhalb des jeweiligen Abend-Workshops legen. Dadurch ist für Sie der Lernerfolg besonders hoch und nachhaltig.

Die Klärung folgender Fragen steht in den Abend-Workshops im Vordergrund:

- Welche persönlichen Vertriebsressourcen und -fähigkeiten bringe ich für den Verkauf mit?
- Wie muss der Vertrieb organisiert sein, damit die Arbeit effizient und erfolgreich verläuft?
- Wie schaffe ich ein leistungsorientiertes und motivierendes Klima in meinem Verkaufsteam?
- Wie baue ich positive Kundenbeziehungen auf und nutze diese nachhaltig?
- Wie gestalte ich Verkaufs- und Verhandlungsgespräche erfolgreich?
- Wie fördere ich die (Selbst-)Motivation meiner Vertriebsmannschaft?



dirk raguse

training · coaching · vertrieb

Abendworkshop 1: „Verkaufsgespräche erfolgreich führen“

Themen

- Kommunikations-Spielregeln im Verkaufsgespräch
- Grundlagen und Instrumente einer erfolgreichen Gesprächsführung
- Fragetechniken: Kundenbedarf gezielt ermitteln
- Einwandbehandlung: Hürden im Verkaufsgespräch gekonnt beseitigen
- Angebotspräsentation: Vorteile und Nutzen des Kunden benennen
- Verkaufsabschluss: Den Kunden zur positiven Entscheidung bewegen

Methoden

- Theoretischer Input
- Praxis-/Fallbeispiele
- Übungen und Simulationen
- Gedankenaustausch

Termine und Veranstaltungsorte

- 13. Juli 2009, Stuttgart, 18-21 Uhr
- 24. August 2009, Köln, 18-21 Uhr

Ihr Beitrag

- 69,- Euro (inkl. Teilnehmerunterlagen, Getränken und Snacks)

Was Sie mitbringen sollten

- Eine gesunde Portion Neugier und Offenheit
- Den spürbaren Wissensdurst nach vertrieblichen Themen
- Die Bereitschaft, gegenseitig von- und miteinander zu lernen

Ich biete Ihnen

- einen lebendigen und erkenntnisreichen Abend, an dem Sie als Teilnehmer mit Ihren spezifischen Anliegen im Bereich Vertrieb/Verkauf im Mittelpunkt stehen
- Kompetenz, Leidenschaft und Praxisnähe – „garniert“ mit dem nötigen Schuss Humor
- einen reichhaltigen Erfahrungsschatz, von dem Sie profitieren können

Alle weiteren Infos zur Teilnahme erhalten Sie unter 0201 - 36 80 570.

Karolinger Straße 96
45141 Essen

Telefon: +49 (0) 201 - 36 80 570
Mobil: +49 (0) 179 - 13 60 119
Fax: +49 (0) 201 - 36 80 557

E-Mail: info@dirk-raguse.de
Internet: www.dirk-raguse.de

