

## Basis - Seminare

### Basis Seminar Vertrieb

Wir schulen Ihre Mitarbeiter individuell bezogen auf Ihre Produkte oder Dienstleistungen. Zielgerichtet und praxisorientiert. Für erfolgreichen Verkauf mit Spaß am Kundenkontakt.

Die Seminare sind praxisgerecht an der Realität ausgerichtet. Es wird mit Beispielen aus Ihrem Alltag gearbeitet: Nur so wird alles verständlich und nachvollziehbar.

Auszug der Inhalte:

- Kundenbindungen stärken und ausbauen
- Sympathien der Kunden gewinnen
- überzeugend und einflussnehmend auftreten
- souverän mit schwierigen Kunden umgehen
- die wahren Kaufmotive entschlüsseln
- verkaufstark auf emotionaler Ebene argumentieren
- Preisakzeptanz im harten Wettbewerb erzielen
- abschlussicher eine Kaufentscheidung herbeiführen
- sich selbst besser kennen lernen und seine eigenen Stärken in den Vertrieb einbringen

Kosten:

Gruppe:	max. 8	1500,- Euro
Intensiv-Coaching	max. 3	900,- Euro

### Basis Seminar Vertrieb speziell für Ingenieure und Techniker

Ihre technischen Spezialisten haben bestimmt ein hohes Maß an fachlichem Know-how. Aber wie sieht es mit ihrer Vertriebsstärke aus?

Technisches Know-how im technischen Verkauf ist wichtig aber nicht nur! Als Verkäufer komplexer und erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen brauchen sie zusätzliche Qualifikationen, um bei Ihren Kunden souverän auftreten und kundenspezifisch beraten zu können. Am wirkungsvollsten sie entdecken ihre eigene Vertriebsstrategie. Und wir setzen unser Know-how ein, um dabei zu unterstützen.

Inhalte wie Basis-Seminar Vertrieb, nur zielgerichtet angepasst für Ingenieure und Techniker

Kosten:

Gruppe:	max. 8	1500,- Euro
Intensiv-Coaching	max. 3	900,- Euro

## Basis - Seminare

### Basis-Seminar Telefon-Training

#### Inhalt des Seminars:

Hauptziel des Trainings „Telefonische Neukundenakquise“ ist ein Termin bzw. Abschluss. Nach einem theoretischen Teil werden die Teilnehmer konstruierte und/oder echte Telefonate führen.

#### Auswahl der Inhalte:

- Kommunikations- & Kundenprofile
- Grundsätze der Telefonakquise
- Gelebte Kundenorientierung
- Bewusste Kommunikation am Telefon
- Aufbau und Phasen von Akquisegesprächen
- Sicherer Einstieg und Souveränität vermitteln
- Strategische Fragetechniken
- „Typgerechte“ Gesprächsführung
- Bedarfsorientierte Nutzenargumentation
- Proaktiver Umgang mit Einwänden
- Effizientes Terminieren und Abschließen

#### Kosten:

Gruppe:	max. 8	1500,- Euro
Intensiv-Coaching	max. 3	900,- Euro

Die Honorare verstehen sich inkl. Vor- und Nachbesprechung und Seminar-Unterlagen zzgl. Anfahrt und entstehende Übernachtungskosten.

Alle Preise sind Nettopreise. (zzgl. 19% MWSt)