

» Ein Update
für Vertriebler! «



Vertrieb für Profis

Stand: 16.11.2018

Zielsetzung

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Personaldienstleistungsbranche, die im Verkaufsgespräch durch einen geschulten Auftritt punkten möchten.

Neueste Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie zeigen Möglichkeiten auf, das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren und an Überzeugungskraft zu gewinnen. Als Verkäufer lernen Sie, Kundenpotenziale effektiv auszuschöpfen, indem Sie Ihre Kunden umfassend analysieren, Leistungen in Kundennutzen umwandeln und mit hoher Überzeugungskraft argumentieren.

(Weitere Informationen zu den Workshop-Inhalten entnehmen Sie bitte der Rückseite.)

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige
Trainerin

Termine

19. März 2019

ORT Köln HOTEL Dorint Köln-Junkersdorf

24. September 2019

ORT Hannover HOTEL Leonardo Airport

Methoden

Ein spannender Vortrag, interessante Diskussionen sowie praktische Übungen vermitteln Ihnen die neuesten Informationen. Außerdem erhalten Sie ein Skript / Hand-Out.

Teilnahmegebühren

Pro Person: 490,00 €

BV-Kunden +

BAP-Mitglieder: 380,00 €

(zzgl. MwSt.)



Buchen Sie Ihr Seminar bequem auf www.akademie-der-zeitarbeit.de.

Oder Sie füllen das Formular aus und senden es per E-Mail an info@akademie-der-zeitarbeit.de bzw. per Fax an 042 74 93 15-50.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 042 74 93 15-0.

Anmeldung

Ja, wir melden ___ Teilnehmer* an für Vertrieb für Profis

_____ Termin

_____ Veranstaltungsort

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail

Beratungsvertrag-Kunde **Seminar-Kunde** **Neukunde**

BAP-Mitglied

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

Anmeldebestätigung und Rechnung:

Nach Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie umgehend die Eingangsbestätigung. Kurz vor Seminarbeginn übersenden wir Ihnen die Anmeldebestätigung, die Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort und die Rechnung. Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

www.akademie-der-zeitarbeit.de

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

* Wir können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

Inhalt/Programm

BEGINN 09:30 Uhr ENDE 17:00 Uhr

■ Grundlagen der Verkaufspsychologie

- Warum Kunden Produkte und Dienstleistungen kaufen
- Tiefliegende Handlungsmuster verstehen und beeinflussen.
- Mit dem Kunden auf die gleiche Wellenlänge kommen.

■ Vertrieb allgemein

- Vertriebsstrategien und -aufgaben
- Strukturierter Vertrieb
- Kontaktkette – Wettbewerbskunden erfolgreich gewinnen

■ Telefonakquisition

- Gesprächseinstiege überzeugend gestalten
- Mit der richtigen Fragetechnik mehr vom Kunden erfahren
- Elegant mit Einwänden umgehen
- Terminabschlüsse sicher erlangen

■ Kundentermin

- Dem Gespräch eine Struktur geben
- Kundenorientierte Ansprache – wirksam formulieren
- Einkaufsargumente überzeugend formulieren
- „Schwierige“ Situationen meistern – „Sie sind zu teuer“
- Preise zielorientiert kommunizieren
- Die Phasen des Verhandeln kennen und ausschöpfen
- Abschlussicherheit