

Teilnehmer

- » Außendienst - Mitarbeiter
- » Innendienst - Mitarbeiter im Vertrieb / Verkauf
- » Projektmanager im Vertrieb
- » Key Account Manager
- » Call-Center-Manager
- » Service-Manager



Ziele

Sie werden lernen

- » **Wichtige Erfolgsfaktoren**
- » **Preise durchzusetzen**
- » **Den kompletten Kauf- und Verkaufsprozess an Fall-Beispielen zu üben**
- » **Gesprächsziele professionell vorzubereiten und durchzusetzen**
- » **Eine positive Gesprächsatmosphäre zu erzeugen**
- » **Gespräche zielgerichtet zu steuern**
- » **Flexibel auf unterschiedlichste Ausgangssituationen des Ansprechpartners einzugehen**
- » **Kundenorientiertes Verhalten im Gesprächs-Prozess zu gestalten**
- » **Den Kundennutzen überzeugend zu kommunizieren als USP, CSP, EVP**
- » **Umgang auch mit "schwierigen" Gesprächspartnern zu beherrschen**
- » **sich abschlußsicher zu verhalten**

▲Top

Lehr- / Lernmethoden

- » freiwillige Live-Übungen mit Video-Analysen
- » Einzel- und Gruppen Feedback
- » Einzel- und Gruppendiskussionen
- » Team-Teaching
- » individuelles Coaching
- » Vortrag, Moderationen, Interaktionen

▲Top

Inhalt

Kommunikations- & Akquisitionstraining Live - KAT 1

- » Wichtige wertorientierte Erfolgsfaktoren & Trends
 - » Persönliche Erfolgsfaktoren
 - » Unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren
- » Preise durchsetzen als Erfolgsfaktor
- » Wertschöpfung durch Kunden - Beziehungsmanagement
- » Vom Kundenwert zum Unternehmenswert
- » Der mehrdimensionale Gesprächspartner / Kunde

→ Das mehrdimensionale Kommunikations - Modell

Ratio - Elemente, Emotio - Elemente, Aktio - Elemente

Gesamt - Modell

Gehirngerechte wertschöpfende Kommunikation

→ 9 Verhaltens - Phasen in der Kunden - Kommunikation

1. Vorbereitungs-Phase

ZP, AH, GZ1, GZ2

Persönliche Elemente / Organisatorische Elemente

2. Gesprächseröffnungsphase

3. Analyse - Phase

Markt-Portfolio / Kunden-Portfolio / CRM

Wünsche des Gesprächspartners

Basis - Kaufmotive / Typologie

Frage - Arten / Frage - Techniken

4. Präsentations - Phase

Kundenorientierte Formulierungen

Strategische Kunden - Vorteile

USP-C

Visionäre Gesprächsführung

5. Einwand - Phase

Mögliche Einwände / Mögliche Vorwände /

Einwand - Behandlung / Aktives Zuhören

6. Argumentations - Phase

Das strukturierte Argument

Ausgewählte Argumente

USP-CSP-EVP

7. Abschluß-Phase

Entscheidungs-Prozess

Strategische Hilfsmittel zur Entscheidungsfindung

8. Verabschiedungs - Phase

Wer, wen, wann, wo, wie?

9. Danach - Phase

Was leite ich in die Wege, dass der Kunde begeistert sein wird?

Weitere Vorgehensweise CRM

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen /

Qualifiziertes Reklamations-Management

Wichtige Top-Trends für den Vertrieb / Verkauf

 **Top**

Bitte
[kontaktieren](#)