Kontaktsport: Akquisition

Ein Vertriebsbeauftragter ist nur so gut, wie das Maß an Geld, das er Ihrem Unternehmen einbringt.

Eine Gemeinsamkeit verbindet alle Consultants, Account Manager, Regionalleiter, Key Account Manager, Area Manager u.v.m. Sie alle sind verantwortlich dafür, dass das Unternehmen, das sie repräsentieren, Umsatz generiert. Eine Firma, die nicht profitabel ist, setzt über kurz oder lang aus Kostengründen seine Mitarbeiter auf die Straße. Das bedeutet, dass die jeweiligen Verkäufer mit ihrer Fähigkeit, Produkte oder Dienstleistungen gegen das Geld der Kunden zu tauschen, über das Wohl und Wehe der gesamten Belegschaft gebieten. Hätte Ihr Zahnarzt die gleiche Ausbildung wie die Mehrzahl der Verkäufer, würden Sie ihm niemals gestatten, seinen Bohrer in Ihren Mund zu stecken. Ein Zahnarzt benötigt eine ansehnliche Anzahl an Jahren des Studiums und der Ausbildung, die ihm die Fähigkeit verleihen, das Gebiss eines Menschen weitgehend zu heilen. Es ist nur selbstverständlich, von einem Verkäufer zumindest einige Grundregeln der Gesprächsführung, der gezielten Bedarfsermittlung und der professionellen Repräsentation seiner Firma zu fordern.

Kursgebühr und Dauer:
Jedes Modul (3 Tage) à 2.350,- Euro zuzügl. gesetzl. MwSt., inklusive Verpflegung und nicht-alkoholischer Getränke.

Themen: Drei Module à zwei Tage

Modul 1
- Kundentypologien
- Bedarfsanalyse
- Fragetechniken
- Das strukturierte Gespräch

Modul 2
- Kundenbezogenes Sprechen
- Einwandmanöver
- Aktive Gesprächssteuerung
- Reaktionsmöglichkeiten auf unangenehme Fragen

Modul 3
- Argumentationsmodelle
- Abschlusstechniken
- Die Preisverhandlung
- Reklamationsgespräche

Wer seinem potenziellen Kunden sagt: „Ich möchte Sie nur beraten.“, zwingt ihn, woanders zu kaufen.

Alle drei Module werden durch eine Vielzahl an Fallbeispielen sowie Videoaufnahmen unterstützt.