

Verkaufen à la Columbo: „... eine Frage habe ich noch!“ Fragetechnik im komplexen Verkauf

Veranstaltungsdetails

Der Verkauf in einem komplexen Umfeld wird heute nicht mehr dem Zufall überlassen. "Selling by accident" ist Geschichte. Komplexe Umfeldler (erklärungsbedürftige Produkte/Dienstleistungen, komplexe Beschaffungsorganisation beim Kunden, Komplexität durch hohe Volumen (Stück oder €) ...) können nur durch ein strategisches Konzept, bei welchem so viele Daten über den Kunden und dessen Marktpositionierung gesammelt werden und daraus abgeleitete Maßnahmen gelöst werden. Mit diesem 2-Tages Seminar erlernen Sie wirkungsvolle Methoden und Werkzeuge, um in komplexen Vertriebssituationen den Überblick zu bewahren, Chancen- und Gefahrenmomente zu erkennen, die maßgeblichen Entscheidungsbeeinflusser bei Ihren Kunden zu erkennen und die richtigen Maßnahmenpläne zum Erfolg zu schmieden.

Dieses 2-Tages-Seminar bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine profunde Basis um cleveres und seriöses Verkaufen über eine gute und leicht erlernbare Fragetechnik möglich zu machen.

Zielgruppe:

- Führungskräfte bzw. Führungskräftenachwuchs im Vertrieb
- Account Manager, Key Account Manager und alle, die in komplexe Vertriebsprozesse eingebunden sind.
- Personen mit Verkaufserfahrung, welche den Teilbereich „Strategisches Verkaufen“ weiterentwickeln und vertiefen möchten
- Vertriebsbeauftragte aus Branchen mit komplexem und umfangreichem Erhebungsbedarf

Persönlicher Nutzen und Seminarziel:

Sie werden lernen:

- komplexe Verkaufsprozesse zu erkennen
- Strategische Kundenanalyse zu verstehen und anwenden
- Strukturierte Analyse von Kaufbeeinflussern durchzuführen sowie deren Rollen, Entscheidungskriterien und Haltungen
- wie Risikoanalysen in Vertriebsprozessen zur Verbesserung der eigenen Position durchgeführt werden
- wie fundierte Vorgangsweisen und Maßnahmenpläne entwickelt werden
- hierarchische Unterschiede in der Gesprächsführung zu verstehen
- Antworten auf die Frage: "Wie finde ich meine Kunden von morgen?" zu finden
- Verhandlungspsychologische Techniken - das Meistern von psychologisch anspruchsvollen Situationen
- Anwenden der Erfolgsspirale nach Sokrates

Investition

Frühbucher Tarif:	EUR 930,--
Standard Tarif:	EUR 1.030,--
Business Tarif:	EUR 1.190,--

inkl. Unterlagen und Seminardokumentation in Farbe
zzgl. 20% USt., Unterkunft und Verpflegung

Dauer: 30.11. + 1.12.2016

Ort: Forsthof Sierning, Neustraße 29, 4522 Sierning

Auszug aus dem Inhalt:

Beginn am 1. Tag: 10:00h, Ende ca. 18:30

Beginn am, 2. Tag: 08:30h, Ende ca. 16:30h

- Was können wir von den erfolgreichsten strategischen Verkäufern lernen?
- Das eigentliche Ziel im Verkauf: ARK
- Die Superwaffe im strategischen Verkauf: Die Tricks in der Vorbereitung
- Kundensignale erkennen und nutzen
- Wie fällen Kunden Entscheidungen? Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung
- Gibt es schwierige Kunden?
- Buying Center Analyse Teil I+II
- Entwicklung eines Vertriebsprozessplanes für komplexe Situationen
- Die 8 geheimen Schätze im Verkaufsgespräch