

## **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