

Verkäuferworkshop „Mit unserem Kunden im aktiven Dialog“

- Sich den neuen Herausforderungen des Kunden stellen

Die veränderten Erwartungshaltungen des Kunden stellen neue Anforderungen an den erfolgreichen Verkäufer/in von heute. Die persönliche Weiterentwicklung eines Verkaufsmitarbeiters ist eine Selbstverständlichkeit geworden, wenn ein Unternehmen am Markt weiterhin Erfolg haben möchte.

Das Bewusstsein für emotionale und soziale Kompetenzen in der Entwicklung eines Unternehmens ist gewachsen. Diese Schulung richtet sich an alle, die den Wert des menschlichen Umgangs miteinander erkannt haben und seine Qualität erhöhen möchten.

Inhalte

Die Persönlichkeit

- Verantwortung übernehmen
- Ihr Karriereweg
- Konzentrieren Sie sich auf die EPA's
- Ihr Umsatz und Ihr Finanzstatus
- Wachsen oder sich beklagen
- Äußere Erscheinung und Auftreten
- Mein Leitbild als Verkäufer
- 3 Arbeitsschritte zur Stabilisierung der Verkäuferpersönlichkeit
- Meine persönlichen Erfolgsgrundlagen und Entfaltungschancen als Verkäufer

Effektives Selbstmanagement

- Persönliche Zeitinventur
- Zeitdiebe ausschalten
- Die Ergebnis-Planung
- Methodisch zur verkäuferischen Spitzenleistung
- Durch Benchmarking zur Spitzenleistung
- Aktivierende Fragen zu den 12 Grundkompetenzen und kritischen Erfolgsfaktoren im Verkauf
- Was verbessere ich ab sofort an meinem Selbst-Management als Verkäufer?
- Analyse meiner Grundkompetenzen als Verkäufer

Der Kunde als Partner

- Leistungen des Verkäufers und Interessen der Kunden
- Inhalts- und Beziehungsebene in der Verkaufs-Kommunikation
- Die Beziehungsmethode
- Die Gesprächseröffnung
- Die Motive des Kunden herausfinden
- Zuhören: Schlüssel zum erfolgreichen Verkaufen
- Die Bedeutung langfristiger Beziehungen: Entwickeln Sie professionelle Verkaufsfreundschaften

Ziele

- Alle Beteiligten engagieren sich eigenverantwortlich.
- Jeder Verkäufer weiß, wie er selbst einen Beitrag zum positiven Ruf des Unternehmens leisten kann.
- Der Verkäufer nutzt jede Chance, um das Vertrauen und die Sympathie der Kunden gewinnen.

- Alle Verkäufer und die jeweiligen Verkäufer der einzelnen Abteilungen fühlen sich als gleichwertige Teile des Unternehmensganzen.
- Jeder ist wichtig.

Methoden

- Einzelarbeit mit Arbeitsblättern
- Gruppenarbeit mit Auftrag
- Präsentation der Erkenntnisse

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte, Abteilungsleiter aus dem Verkaufsbereich, Verkäufer/innen

Trainerin

Katja Arncken

(Staatl. Gepr. Betriebswirtin)
Unternehmensberaterin, Dozentin und Ausbilderin IHK

Die langjährigen Erfahrungen aus vielen durchgeführten Schulungen und der praktischen Begleitung von Fach- und Führungskräften sowie Mitarbeitern in KMU's sind immer wieder optimierend in diesen besonderen Verkäuferworkshop eingeflossen. „Vom TUN, zum ERKENNEN, zum HANDELN“ ist das Ziel.

Termine

Nach Absprache und Gruppengröße.

Tagessatz: € 3.800,- + MwSt.

Der Seminarpreis beinhaltet die vorbereitenden Gespräche, die Workshops, sowie ausführliche Schulungsunterlagen pro Teilnehmer und Ergebnisprotokolle.

Die Teilnehmerzahl wird gemeinsam festgelegt.

Ort: Hotel oder in Ihren Schulungsräumen.

Unsere Seminarräume befinden sich in:

Essen: BBC Business Bildungs Center GmbH
Ribbeckstr. 6 , 45127 Essen

Kontakt:

Katja Arncken
Tel. 02054 – 928 147
Katja.arncken@bbc-essen.de