

Verkaufsworkshop „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 von heute.

Die persönliche Weiterentwicklung eines Verkäufers 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
- Grundkompetenzen und kritische
- Erfolgsfaktoren im Verkauf
- 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

Ihr Nutzen

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 zur Teambildung
- Präsentation der Erkenntnisse

Teilnehmerkreis

Verkäufer/innen, aber auch Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte

Dozentin

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

Die langjährigen Erfahrungen aus der Beratung und Begleitung von Fach- und Führungskräften in KMU's sind in diese Schulung eingeflossen. „Vom TUN, zum ERKENNEN, zum HANDELN“ ist das Ziel.

Termine:

2 –tägig

Uhrzeiten: Jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

Tagessatz: Inhouse 1.900,- € + MwSt.

Die Teilnehmerzahl wird gemeinsam abgestimmt, sollte ab 14 nicht überschreiten.

Veranstaltungsorte

INHOUSE oder alternativ:

BBC Essen-Mitte

Business Bildungs Center GmbH

Ribbeckstr. 6 , 45127 Essen

Kontakt

Katja Arncken

Tel.: 02054 – 928 06

Katja.arncken@bbc-nrw.de