

Vertriebstraining

Kontaktaufnahme und Akquisition

Lernziele

Die Auftragsakquisition ist eine der wichtigsten Funktionen in der Unternehmung. Dabei spielt die Persönlichkeit im Vertrieb eine entscheidende Rolle. Die Professionalität in der Vorbereitung des Kundenmeetings entscheidet oft über den Erfolg der Beratung. Die Teilnehmer erlernen, dass jedes Vertriebsgespräch Elemente einer Vertriebsstrategie und vertriebspsychologische Methoden beinhaltet. Die Seminarteilnehmer erkennen die Bedeutung der Vor- und Nachbereitung von Kundenkontakten, des positiven Auftretens im persönlichen Kontakt und des Rollenspiels in einer durchdachten Kommunikationsstrategie. Durch den ständigen Wechsel von praktischen Übungen, vertriebssystematischen Grundlagen, nützlichen Tools wie Checklisten und der Nutzung von digitalen Medien erlernen die Teilnehmer des zweitägigen Seminars, worauf es im Vertrieb ankommt. Die Teilnehmer erarbeiten als Teil des Trainings einen Maßnahmenplan für das eigene Vorgehen im Sinne der Marktplatzdenke.

Aus dem Inhalt:

Vertriebsprozess

- Zielkundenbestimmung
- Vertriebsstrategie und Maßnahmen
- Kontaktaufnahme, Auftreten, Compliance

Akquisition

- Auswahl der Gesprächspartner beim Zielkunden
- Vorbereitung des Gesprächs
- Profiling, Target Account Selling mit digitalen Hilfsmitteln
- Durchführung des Akquisitionsgesprächs
- Akquisitionspräsentation
- Mehrwert schaffen
- Vorbereitung Vortrags- und Präsentationstechnik
- Compliance im Vertrieb

Kommunikation

- Aktives Zuhören und Fragetechniken
- Kundenorientierte Sprache
- Vertriebspsychologische Hilfsmittel



Ablauf und Vorgehen:

Erarbeitung von Fallbeispielen, Übungen, Präsentationen von vertriebssystematischen Inhalten und persönliches Feedback. Die Übungen und Cases verlangen eine intensive Mitarbeit der Teilnehmer. Das methodische Wissen ist sehr systematisch und umfangreich auch für die spätere Nachbereitung aufbereitet.

Haben Sie Fragen dazu?

Wir helfen Ihnen gerne weiter!
Sie erreichen uns per Mail unter christiankuehl57@aol.com oder unter Telefon 01577 83 74 789

Partnerunternehmen im
 **BVMW**
Bundesverband
mittelständische Wirtschaft

Dr. Christian Kühl Consulting & Management

Krautgärten 26
D-82057 Icking
E-Mail: christiankuehl57@aol.com

USt-IdNr.: DE258225066
Bank: Deutsche Bank
IBAN: DE93700700240905490900