

SEMINAR (PRÄSENZ)

Vertriebstraining für komplexe Produkte und Dienstleistungen

Mit Spaß am Vertrieb Kunden/innen verstehen und überzeugen. Mehrwertorientiert und auf den Punkt gebracht.

Nutzen

Sie sind der Ansicht, dass Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen erklärungsbedürftig und komplex sind? Dass es nicht leicht ist, Ihre Kunden/-innen mit wenigen Worten zu überzeugen? Dann sind Sie hier genau richtig. In unserem Training arbeiten Sie daran, den Kundenmehrwert zielgruppenorientiert zu kommunizieren. Durch optimale Fragetechniken erkennen Sie das wahre Kundenbedürfnis hinter den Kundenaussagen. Basierend auf Beispielen aus Ihrem eigenen Vertriebsalltag erfahren Sie in diesem Vertriebsseminar, wie Kaltakquise funktioniert. Sie lernen, wie Sie mit wenigen Worten überzeugen und verhandeln (auch Preise) und Killerargumente (zu teuer, zu komplex etc.) entwarfen. Um das Erlernte im Alltag umzusetzen, gibt Ihnen die Trainerin auf Ihre Situation und Produkte zugeschnittene persönliche Feedbacks.

Weiterbildungen in Präsenz:

Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Unser Vertriebstraining richtet sich an alle, die erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Ob Vertriebler/-in, Ingenieur/-in, Techniker/-in, Naturwissenschaftler/-in, Kaufmann oder Jurist/-in – angesprochen sind Menschen, die an Ihrer Kommunikation, Überzeugungskraft und Gesprächsführung arbeiten wollen. Geschäftsführer/-innen aber auch Mitarbeiter/-innen, die mehr über Gesprächstechniken, die Psychologie des Vertriebs und Kommunikationsmethoden erfahren wollen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Unser zweitägiges Vertriebstraining bereitet Sie durch konkrete Rollenspiele aus Ihrem eigenen Vertriebsalltag auf zukünftige Vertriebsituationen bestens vor:

- Sie lernen die Vertriebskommunikation von der Kaltakquise/Neukundengewinnung bis zur Preisverhandlung kennen
- Sie erlernen Vertriebstechniken zum Umgang mit Kunden am Telefon oder vor Ort, aber auch mit schwierigen und herausfordernden Kunden/-innen

Sie erfahren, wie Sie durch richtige Fragetechniken hinter die Kulissen der Kundenaussagen blicken und so das passende Angebot machen können.

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

18.11.2024 - 19.11.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

2 Tage

Termininformationen

2 Tage Vollzeit von 9:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Veranstaltungsinhalt im Detail

Das zweitägige IHK-Vertriebstraining teilt sich in drei Blöcke:

Ich als Vertriebler/-in

- Was macht einen guten Vertriebler/-in aus?
- Produkte und Dienstleistungen mehrwertorientiert kommunizieren (ein kleiner Pitch)
- Identifikation von realistischen Projekten und Kunden/-innen
- Der Vertriebsprozess – vom Lead über die Opportunity zum Abschluss

Mein/e Kunde/-in und ich

- Kaltakquise und Neukunden gewinnen – wie packe ich es an?
- Kundengespräche am Telefon und live – wie gestalte ich diese?
- Mit schwierigen und herausfordernden Kunden umgehen
- Kundentypen und Kundenbedürfnisse erkennen. Kunden verstehen
- Das richtige Maß an Kundenpflege. Nachfassen ohne zu nerven

Gesprächsführung und Kommunikation

- Fragetechniken und Ihre Anwendung
- In Dialog treten und wie dies gelingt
- Wege aus Sackgassen finden
- Einwänden und Killerargumenten begegnen
- Der Preisverhandlungsprozess und Preisverhandlungen
- Änderungswünschen (Change Requests) begegnen
- Lieferverzögerungen/-schwierigkeiten kommunizieren
- Körper und Stimme überzeugend einsetzen

Methoden

Um das Vertriebstaining abwechslungsreich, aber vor allem nachhaltig zu gestalten, arbeitet die Trainerin mit

- Rollenspielen aus dem Vertriebsalltag der Teilnehmer/innen
- Elevator Pitches
- Ansätzen aus der modernen Hirn- und Kommunikationsforschung sowie
- multimedialer Unterstützung

Jede/r Teilnehmer/-in erhält im Sinne eines Coachings ein persönliches Feedback, und kann so das Erlernete nach dem Training in die Vertriebspraxis umsetzen.

Um das Training konkret auf die Teilnehmer/-innen zuzuschneiden, fragen wir im Vorfeld die individuellen Bedürfnisse und Erwartungen mit Hilfe eines Fragebogens ab.

Gesamtsumme

1.090,00 €

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Jaqueline Sigl

+49 89 5116 5514

Sigl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de