



Erfolgreich Verkaufen

• Zielpublikum:

Vertriebsverantwortliche, Verkaufende im Aussendienst / Mitarbeitende im Verkaufsdienst und Marketing

• Zielsetzung:

Die Teilnehmenden kennen die beeinflussbaren, erfolgsrelevanten Faktoren im Verkauf. Sie erkennen ihre persönlichen Stärken und Entwicklungschancen. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, ihre Aufgaben effizienter zu bewältigen. Sie erhalten mehr Sicherheit in Verkaufsverhandlungen und steigern ihre Abschlussicherheit.

• Seminarinhalt:

- Aufgabe und Verantwortung des Verkaufs im Marketing-Mix heute
- Produktivitätssteigerung im Verkauf
- effektive Planung
- Akquisition neuer Kunden
- telefonische Terminvereinbarung
- Überblicken und steuern des Verkaufsprozesses
- sich auf den Besuch optimal vorbereiten
- tragfähigen Kontakt mit den Kunden herstellen
- Kundensituationen und Bedürfnisse sauber ergründen
- überzeugend präsentieren und argumentieren
- "schwierige" Gesprächssituationen überwinden
- zielsicher abschliessen

• Methodik:

Die Inhalte werden mit den Teilnehmenden im Dialog praxisnah erarbeitet. Den individuellen Bedürfnissen wird stark Rechnung getragen. Die Grundlagen werden in Einzel- und Gruppenarbeiten, sowie in einzelnen Video-Rollenspielen vertieft. Durch einen mehrwöchigen Unterbruch bis zum zweiten Trainingsteil wird der Leistungstransfer optimal unterstützt.

• Teilnehmerzahl: 4 - 8 Teilnehmende

• Dauer: 2 X 2 Tage

• Investition: CHF 2'800.-

• Veranstalter: P.O.E.T. GmbH

• Leitung: André Habegger und Bruno Hofer

• Termine 2012: 24./25. Januar + 8./9. März
30./31. August und 8./9. Oktober

• Anmeldung/Kontakt: bei jedem Partner des P.O.E.T. Netzwerkes oder P.O.E.T. Sekretariat