

# Verkäufer-Ausbildung

— Ihre systematische Kompetenzentwicklung —

## Die Situation

Ihr Unternehmen lebt davon, dass Sie die Produkte / Dienstleistungen / Ideen Ihres Unternehmens "an den Mann oder die Frau bringen". Eine auch noch so glänzende Idee wird im Sande versickern, wenn Sie nicht dafür sorgen, dass potenzielle Kunden von der Existenz dieser Idee erfahren. Die Verbreitung und letztlich der Absatz der Produkte liegt in Ihren Händen. Verkäufer fallen nicht vom Himmel — Verkäufer werden dazu ausgebildet. Es ist nicht immer leicht bei einem Gesprächspartner "rein intuitiv" zu entscheiden wie weit er bereits mit seinen Gedanken zum Abschluss gekommen ist. Wenn Sie als Verkäufer hierzu professionelle Hilfsmittel kennen — und diese auch anwenden — werden Sie einfach mehr Geschäft realisieren.

## Der Nutzen

Sie erwerben eine souveräne Grundhaltung, weil Sie im Verkaufsprozess Ihren "roten Faden" kennen und anwenden können. Außerdem gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit Kunden, weil Sie sich über den Einsatz von persönlichen und sprachlichen Wirkungsmitteln klar werden. Sie werden erfolgreiche Gespräche führen — Ihre Gespräche werden "rund" sein.

## Die Zielgruppe

- Verkäufer am Anfang oder in Vorbereitung ihrer Tätigkeit
- Erfahrene Verkäufer "frischen" ihr Wissen auf

## Die Methoden

Sie lernen mit lernaktiven Methoden. Wir bieten Ihnen die Inhalte zur kritischen Reflexion an. Sie arbeiten an konkreten Themen und Situationen Ihres Alltags und erkennen, dass die Angebote praxisgerecht, erlernbar und umsetzbar sind. Unsere Lernweise vermittelt Ihnen Sicherheit und Zutrauen in Ihre Verkäufertätigkeit.

## Seminar 1 — Ihre Vorbereitung auf den Kunden

### Die Themenschwerpunkte

- Selbstreflexion des Verkäuferberufes (Motive als Verkäufer zu arbeiten ...)
- Kunden- und Zielgruppenanalyse
- Einstellen auf den Kunden
- Verkaufsvorbereitung
- Grundlagen der Gesprächsführung

Arbeitsaufgaben bis zum nächsten Seminar

## Seminar 2 — Ihr Dialog mit dem Kunden

### Die Themen- und Lernschwerpunkte

- Was will Ihr Kunde — wie helfen Sie ihm dabei?
- Wie Sie Kontakt mit dem Kunden aufnehmen
- Wie Sie professionell den Bedarf ermitteln
- Wie Sie Einwände integrieren
- Strategischer Ablauf Ihres Verkaufsgesprächs
- Wie Sie einen Verkaufsabschluss gekonnt einleiten
- Wie Sie Argumente emotional und visuell darbieten
- Wie Sie Auge, Ohr und Bauch des Kunden erreichen
- Ihre Fragetechnik — Ihre Kompetenzstrategie im Dialog
- Üben, üben, üben — ein Schwerpunkt des Seminars liegt im permanenten Üben der Gesprächsteile

Arbeitsaufgaben bis zum nächsten Seminar

## Seminar 3 — Ihr Beziehungsmanagement zum Kunden

### Die Themenschwerpunkte

- Wie Sie in Folgegesprächen zusätzliche Produkte / Dienstleistungen platzieren (Cross-Selling realisieren)
- Was erwarten Ihre Kunden von Ihrer Verkäufer-"Persönlichkeit"?
- Empfehlungstechnik zur Neukundengewinnung
- Was Sie als Verkäufer von Customer Relationship Management unbedingt kennen und in der täglich-

- chen  
Arbeit einsetzen müssen  
• Wie Sie Ihre Kunden begeistern

Arbeitsaufgaben bis zum nächsten Seminar

#### Seminar 4 — Ihr Selbstmanagement als Verkäufer

##### Die Themen- und Lernschwerpunkte

- Wie Sie ein Verkaufsgespräch effektiv nacharbeiten
- Ihr aktives Zeitmanagement im Verkaufsalltag
- Ihre effektive Selbstorganisation zur Unterstützung des Verkaufserfolges
- Unternehmensziele und Kundeninteressen optimal koordinieren
- Für den Verkaufserfolg gut mit dem Verkaufsinendienst kooperieren
- Sich selbst zum Erfolg motivieren

##### Praxisvereinbarung

##### Verkäuferzertifikat

**Seminargebühr** € 3.500,00 zzgl. MwSt

**Teilnehmer** min. 6 — max. 12

##### Ihre Ausbildungstermine

	in Wuppertal Ausbildungsreihe 1	in Hamburg Ausbildungsreihe 2
Seminar 1 — Ihre Vorbereitung auf den Kunden	12.02.-14.02.2007	10.09.-12.09.2007
Seminar 2 — Ihr Dialog mit dem Kunden	12.03.-14.03.2007	08.10.-10.10.2007
Seminar 3 — Ihr Beziehungsmanagement zum Kunden	16.04.-17.04.2007	03.11.-04.11.2007
Seminar 4 — Ihr Selbstmanagement als Verkäufer	07.05.-08.05.2007	03.12.-04.12.2007



##### Wolfgang Stoffel

Jahrgang 1958 • über 15-jährige Tätigkeit im Vertrieb sowohl als Verkäufer als auch in unterschiedlichen Führungspositionen • mehrjährige Tätigkeit in leitender Position als Personalentwickler/ Vertrieb in einem Großunternehmen • Trainer und Coach seit 1989 • Trainer- und Coachausbildung • Fachbuchautor: "Geschick fragen", "Gezielt verhandeln und gewinnen", "99 Tipps für den erfolgreichen Verkauf"

##### Arbeitsschwerpunkte:

Verkaufstraining, Train the Trainer, Coaching von Verkäufern und Verkaufsführungskräften