

Verkaufskompetenz Junior-Training

Worum geht es in diesem Training?

Verkäufer sein ist ein Beruf. Und wie in jedem Beruf braucht es für Erfolg im Verkauf eine gute Portion Handlungskompetenz in vier zentralen Bereichen. Für diejenigen, welche den Schritt in eine erfolgreiche Verkaufskarriere machen wollen, bietet dieses Training die erforderlichen Grundlagen dafür. Für all diejenigen, welche bereits über Verkaufserfahrung verfügen, bietet sich eine gute Möglichkeit zum Praxisaustausch, Reflektieren und Optimieren.

Markt, Branche, Wettbewerb, Technologien	Produkte, Eigenschaften, Nutzen,
Kundenkompetenz, Empathie, Einstellungen	Verkaufskompetenz, Techniken

Was bringt Ihnen dieses Training?

Der Hauptnutzen für Sie liegt darin, dass Sie Ihre Einstellung zum Verkaufen überprüfen und festigen können. Sie lernen die wichtigsten Prinzipien für professionelles Verkaufen. Sie werden mit diesen Training Ihre Verkaufs- und Marketingziele mit den richtigen Aktivitäten und Kontakten mit mehr Freude angehen und bessere Ergebnisse erzielen.

Ihr Nutzen für die Praxis

- Sie begreifen die zentrale Bedeutung Ihrer Einstellung für Verkaufserfolg
- Sie lernen, Ergebnisse = Qualität von Aktivitäten und Kontakten
- Sie lernen die vier Kernkompetenzen im richtigen Mass einzusetzen
- Sie verstehen den Kauf- und Verkaufsprozess wirkungsvoll einzusetzen
- Sie lernen die wichtigsten Techniken für Ihre Verkaufsgespräche
- Sie können Ihr Verkaufsgebiet systematisch und effizient bearbeiten
- Sie entwickeln Ihre Persönlichkeit und erweitern Ihren Verkaufshorizont

Themen und Aspekte

Verkaufen als Beruf und Berufung	Kunden gewinnen und qualifizieren
Verkaufserfolg systematisch aufbauen	Präsentieren und abschliessen
Vorbereitungen zur Marktbearbeitung	Einwandbehandlung und Lösungen
Der systematische Verkaufsprozess	Selbstmanagement und Umsetzung

Methodik und Prinzipien

- **Qualität** steht über allem, dh. die Bedürfnisse der Teilnehmenden
- **Praxis** steht im Vordergrund, dh. 20% Theorie und 80% Praxis
- **Ethik** ist zentral, dh. Achtung der Grundwerte, Respekt und Tugenden
- **Didaktik**, dh. das Ermöglichen von Lernfreude, Erfahrung und Erkenntnis
- **Methoden** aus der Erwachsenenbildung, kurzweilig und abwechslungsreich

Der Prozess

Lernprozess	Praxistransfer	Erfolgskontrolle
Vorbereitung, Interesse	Freude, Sinn, Wille, Mut	Kurzfristige Resultate
Prinzipien, Grundlagen	Ziele, Teilziele	Kleine Erfolgserlebnisse
Praxisbeispiele, Übungen	Kleine tägliche Schritte	Feedbackgespräche
Interaktion, Erkenntnisse	Wochen- und Tagesplan	Follow-up, Vertiefung

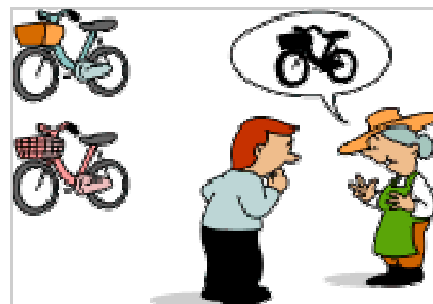
Durchführung

Zielgruppen: Junior Verkäufer und angehende Verkäufer
 Ort: Firmenintern oder extern
 Dauer: 2 * 1 Tag von 8h-17h im Abstand von 1-2 Wochen
 Termine: Nach Anfrage und Vereinbarung
 Leistungen: Training, Handbuch, Zertifikat, Follow-up
 Trainer: Marcel Zünd
 Teilnehmer: Gruppe von 6-8 Personen

Das Trainingskonzept

markettraining ist seit zehn Jahren ein erfolgreicher Realisator von praxisnaher betrieblicher Weiterbildung. Das Erfolgsrezept ist einfach und wirkungsvoll:

„Gedacht ist noch nicht gesagt, gehört, verstanden, einverstanden, getan, gekonnt und beibehalten“



Das andere Verkaufstraining:

- 1. Ihre Motivation**
 Sie wollen sich weiter entwickeln. Formale Ausbildungen haben Sie genug. Sie wollen mehr Handlungskompetenz. Dh. mehr wirkungsvoll in der Praxis einsetzen können.
- 2. Ihre Situation**
 In Ihrem Unternehmen stehen Veränderungen an. Sie wollen mehr Arbeitszufriedenheit. Sie wollen ausgehend von Ihrer persönlichen Situation einen gezielten Schritte weiter kommen.
- 3. Ihre Persönlichkeit**
 Sie wollen persönlich einen Schritt näher zu Ihrem wahren Kern vorstossen. Sie übernehmen für sich die Verantwortung.
- 4. Ihre Arbeit**
 Sie wollen keine neuen Theorien, sondern praktische Methoden und Werkzeuge, welche Sie sofort in Ihrem Tagesgeschäft wirkungsvoll einsetzen können.
- 5. Ihre Lernfreude**
 Sie wollen mit Freude und Spass lernen. Sie wollen sich wohlfühlen und gestärkt aus dem Training kommen.
- 6. Ihre Ziele**
 Sie wissen, dass es konkrete und messbare Ziele und Teilziele sowie eine verbindliche Entscheidung braucht, damit Sie das Gelernte umsetzen.
- 7. Ihre Veränderung**
 Sie profitieren persönlich am meisten, weil Sie schnell merken, dass es in der Praxis funktioniert.

Carpe Diem

markettraining
 Zürcherstrasse 12
 8400 Winterthur
 052 262 70 60
 079 631 40 05
www.markettraining.ch
zuend@markettraining.ch