

Programmbeschreibung

Verkaufskompetenz für bessere Ergebnisse

Worum geht es in diesem Training?

Verkaufen ist für Verkäufer eine lebenslange Herausforderung. Wie in jedem Hochleistungssport braucht es regelmässig Training und Supervision, um sich vor Betriebsblindheit zu schützen und sich stetig verändernder Umgebung schnell anpassen zu können. Dieses Training bietet allen bereits erfahrenen Verkäufern die Gelegenheit, Ihre rhetorischen, psychologischen und taktischen Verkaufskompetenzen aufzufrischen, zu vertiefen und gezielt auszubauen.

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 kommunikativen und verkäuferischen Fähigkeiten systematisch überprüfen und weiterentwickeln. Sie erarbeiten sich in diesem Training Ihren persönlichen und firmenspezifischen Verkaufswerkzeugkoffer für alle relevanten Verkaufssituationen.

Ihr Nutzen und Ergebnisse

- Sie begreifen die zentrale Bedeutung Ihrer Einstellung für Verkaufserfolg
- Sie lernen für die typischen Einstellungen von Kunden die richtige Taktik
- Sie lernen, Produkte/Dienstleistungen mit Bedürfnissen/Wünschen so zu verbinden, dass der Kunde Ihr Produkt haben muss
- Sie verstehen es, komplexe Produkte nicht über den Preis zu verkaufen
- Sie lernen, vertrauensvolle und tragfähige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Sie erweitern auch in schwierigeren Zeiten gezielt Ihren Marktanteil
- Sie stärken Ihre Persönlichkeit und erweitern Ihren Verkaufshorizont

Themen und Aspekte

Grundlagen für nachhaltigen Verkaufserfolg	Mit guter Kommunikation gewinnen
Portfolio in Nutzen und Mehrwert umsetzen	Projekt-/Systemgeschäfte ausbauen
Zielgruppen-Marketing, Kaufzentren-Analyse	Selbstmotivation - Selbstmanagement
Professionelle Gesprächsführung	Umsetzung und Veränderung

Methodik und Prinzipien

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

Der Prozess

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

Durchführung

Firmenspezifisch

Zielgruppen:	Verkäufer mit Erfahrung sowie Juniors mit Ambitionen
Ort:	Firmenintern oder extern
Dauer:	2 * 1 Tag von 8h-17h im Abstand von 1-2 Wochen
Termine:	Nach Anfrage bzw. Vereinbarung
Leistungen:	Training, Handbuch, Zertifikat, Follow-up
Trainer:	Marcel Zünd
Teilnehmer:	Gruppe von 4-8 Personen

Das Trainingskonzept

markettraining ist seit zehn Jahren ein erfolgreicher Realisator von praxisnaher betrieblicher Weiterbildung mit Workshops, Trainings und Coaching. Das Erfolgsrezept ist einfach und wirkungsvoll:

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

Marcel Zünd



Das andere Training:

1. Ihre Motivation

Sie wollen sich weiter entwickeln. Formale Ausbildungen haben Sie genug. Sie wollen mehr Handlungskompetenz als Verkäufer. Sie wollen Ihre Verkaufsergebnisse systematisch verbessern.

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