

Das neue Verkaufstraining für bessere Verkaufsergebnisse

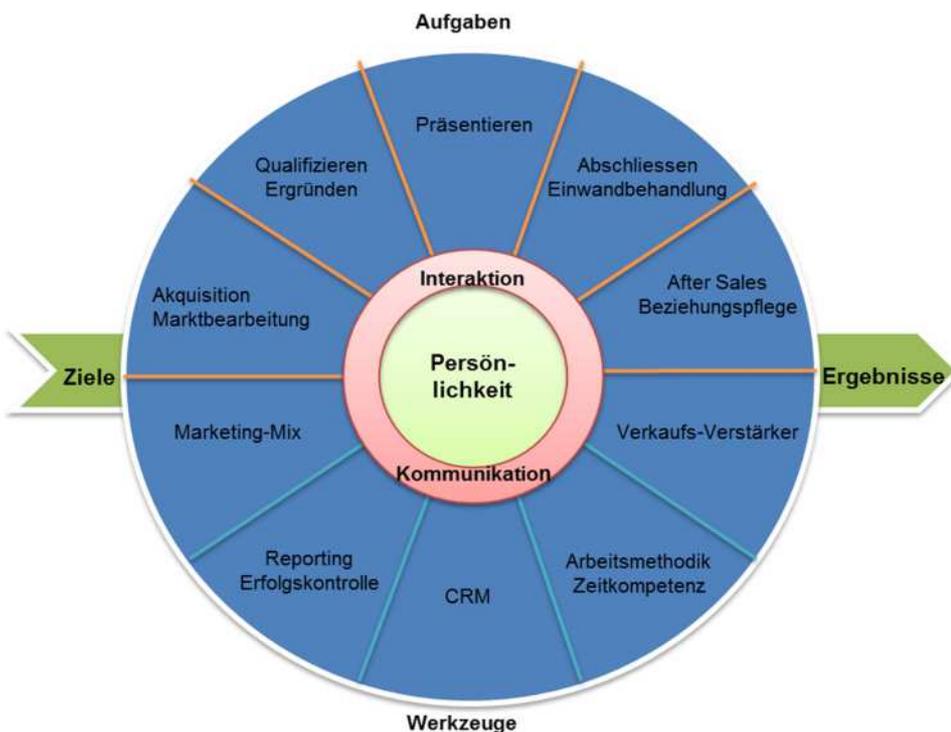
Auch im Zeitalter des Internets – oder vielleicht erst recht – hat der persönliche Verkauf in vielen Branchen und Unternehmen nach wie vor eine entscheidende Bedeutung für den Geschäftserfolg. Und der Verkäufer von Morgen ist noch mehr gefordert, weil die Ansprüche aller Marktteilnehmer steigen, die Komplexität und Wettbewerb sich überall erhöht und die Geschwindigkeit stetig zunimmt. Erfahrung aus zahlreichen Kundenmandaten sowie das dauernde Verarbeiten einschlägiger Verkaufsliteratur haben mich zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren im Verkauf geführt.

Was können wir von Top-Verkäufern lernen?

- Top-Verkäufer selektionieren und qualifizieren ihre Kunden weit besser
- Top-Verkäufer realisieren doppelt so viel Kontakte bei wichtigen Kunden
- Top-Verkäufer beherrschen die Gesprächsführung nach der Platin-Regel
- Top-Verkäufer sind aktiv, authentisch, aufmerksam, achtsam, anpassungsfähig
- Top-Verkäufer gewinnen mehr Angebote, haben eine viel bessere Abschlussquote
- Top-Verkäufer suchen bei Misserfolg den Fehler zuerst bei sich und lernen daraus
- Top-Verkäufer mobilisieren auch firmenintern und werden besser unterstützt

Für Top-Verkäufer ist Verkaufen ein systematischer Prozess

Professionelles Verkaufen ist die Basis für nachhaltigen Verkaufserfolg. Wir arbeiten mit dem nachfolgenden Modell, welches die Aufgaben und Werkzeuge vom Ziel hin zu den Ergebnissen beschreibt. Das Trainings-Programm (rechter Kasten) deckt modulhaft alle Themen dieses Verkaufsmodells ab.



Kann man den Beruf eines Verkäufers erlernen?

Wie in jedem Beruf braucht auch ein Verkäufer gewisse Grundfähigkeiten, damit er erfolgreich tätig sein kann. Die richtige Kombination von Persönlichkeit, Verkaufsverhalten und Fachkompetenz ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Je nach Aufgabenstellung ist ein unterschiedlicher Mix davon nützlich. **Entscheidend sind schlussendlich die Einstellung und der Wille, ein Top-Verkäufer zu werden.**

Welche Fragen sollten Sie sich bezüglich Ihrer Verkaufsmannschaft stellen?

- Wie weit erfüllt die heutige Verkaufsmannschaft die Anforderungen von Morgen?
- Wie gross sind die individuellen Performance-Unterschiede bei den Verkäufern?
- Wie hoch ist die Motivation der Verkäufer noch, sich immer weiter zu entwickeln?
- Wie weit sind Ihre Verkäufer auf dem Weg zum Top-Verkäufer?
- Was könnte der nächste Entwicklungsschritt für Ihre Verkäufer sein?

Marcel Zünd

Top-Verkäufer Trainings-Module

1. Verkaufen als Marketing-Instrument

- Der Beruf Verkäufer und meine Mission
- Verantwortung und Aufgaben wahrnehmen
- Strategie und den Marketing-Mix umsetzen

2. Persönliche Erfolgsfaktoren

- Verhaltens- und Werteprofil (AEC/DISC)
- Einstellung und Motivation, Selbstreflektion
- Standortbestimmung und Entwicklungsplan

3. Menschen - Kaufprozess verstehen

- Sympathie-Vertrauen-Nutzen-Wert-Preis
- Kaufmotive und Kundentypen
- Der Kaufprozess im spezifischen Geschäft

4. Verkaufsgebiets-Management

- Potenziale strategisch ausschöpfen
- Die operative Markt-/Kundenbearbeitung
- Vorbereitung ist der halbe Erfolg

5. Der systematische Verkaufsprozess

- Akquirieren, Selektionieren und Qualifizieren
- Präsentieren und Einwandbehandlung
- Abschliessen und Nachverkaufen

6. Kommunikation - Gesprächsführung

- Partner-Beziehung aufbauen und gestalten
- Zuhören-Fragen-Argumentieren-Überzeugen
- Mit Gesprächsführung gewinnen

7. Mehr und besser verkaufen

- Preis- und Einkaufsverhandlungen führen
- Cross-/Up-/Down-/New-Selling
- Mit dem Innendienst zusammenarbeiten

8. Verkaufen mit der AEC/DISC-Methode

- Sich und andere besser kennen lernen
- Anpassungsfähigkeit für alle Kundentypen
- Was man tun und was man lassen sollte

9. Die Verkaufs-Werkzeugkiste für Profis

- Verkaufsprozess firmenspezifisch erarbeiten
- Geschäftsspezifische individuelle Adaption
- Lernen, Umsetzen und Erfolgskontrolle

10. Der Verkaufsverstärker

- Standortbestimmung und Kompetenzentwicklung mit individuellem Lernprogramm
- Markt- und Produktkompetenzen
- Verkaufs- und Kundenkompetenzen

11. Selbstmanagement für Verkäufer

- Motive, Ziele, Prioritäten, Pläne, Aktivitäten
- Dringlichkeit und Wichtigkeit, Selbststeuerung
- Effektivität und Effizienz, Wirksamkeit
- Emotionale Intelligenz entwickeln

12. Lern- und Praxistransfer

- Persönliche Veränderungen angehen
- Der persönliche Umsetzungsplan
- Die Zielverfolgung und Erfolgskontrolle

Stellen Sie mit uns Ihr massgeschneidertes firmenspezifisches Verkaufstraining zusammen!

„Erfolg durch Veränderung“

