

Effektive Verkaufsstrategien

Der Kurs für:

- Führungskräfte im Vertrieb
- Vertriebsmitarbeiter
- Mitarbeiter in Beratung und Service
- alle, im Vertrieb erfolgreich sein wollen



Kursbeschreibung

Das Sichern und Erhöhen von Marktanteilen ist Ziel vieler Unternehmen. Da wir in Zeiten leben, in denen es einerseits sehr einfach oder auch nötig ist, Produkte auszutauschen und andererseits fast jede Art von Informationen schnell verfügbar sind, bekommt die Qualität der Akteure eine Schlüsselfunktion im Verkaufsprozess. Ziel des Kurses ist die Entwicklung einer erfolgreichen, individuellen Verkaufsstrategie.



Kursablauf

- Genereller Zeitrahmen:
Berufsbegleitend etwa fünf Monate
- Feste Termine:
 - 1 individuelle Vorberechung
 - 1 Kick-Off-Meeting und
 - 6 weitere ca. 3-stündige Meetings zu den Lektionen
- Zwischen den Meetings individuelle Erarbeitung der Lektionen (Aufwand ca. 3 bis 5 Stunden pro Woche)

In den Meetings werden Aufgaben und Aktionsschritte besprochen, Erkenntnisse geteilt, Herausforderungen diskutiert und erreichte Ziele präsentiert. Die Arbeit mit dem Aktionsplan fließt direkt in den Arbeitsalltag ein. Im Vorfeld des Kurses findet dazu eine Abstimmung mit dem Unternehmen statt.

Kursmaterial

Das Programm besteht aus einem Lektionshandbuch mit Aktionsplan und einem Arbeitsbuch. Es umfasst sechs Lektionen auf insgesamt ca. 210 Seiten. Die klar strukturierten und tiefgründig zu bearbeitenden Aktionspläne erfordern ein engagiertes Selbststudium.

Die Audio-CDs unterstützen ein multisensorisches Studium.

Durch die Arbeit mit dem Programm wird das sofortige Umsetzen des Entwicklungsprozesses im Arbeitsalltag gefordert und gefördert.

Programmschwerpunkt - Lektionsinhalte

- Bestimmung der Kundenzielgruppen
- Die wirksame Kontaktaufnahme & Vorbereitung des Verkaufs
- Das Verkaufsgespräch
- Bestimmung der wesentlichen Kaufmotive
- Der Verkaufsabschluss
- Überwinden von Einwänden und Vorwänden



Vorteile und Nutzen

Das Programm und der Kurs bieten folgenden Nutzen:

- Erkennen der Erfolgsfaktoren im Verkaufsprozess
- Entwickeln bzw. Weiterentwicklung einer erfolgreichen Verkaufsstrategie und Implementierung in die tägliche Arbeitsorganisation
- Förderung einer stetigen und nachhaltigen Verbesserung des Verkaufsprozesses
- Entwickeln von verkaufsfördernden Einstellungen und Gewohnheiten
- Verbessern der Fähigkeiten und Fertigkeiten im Verkauf
- Umsatzsteigerung durch professionelles Verkaufen
- Gestaltung erfolgreicher Geschäftsbeziehungen