



Erfolg im Außendienst - Teil 1

Im B2B sind im Außendienst vielfältige Aufgaben zu erfüllen, die weit über den Produktverkauf hinausgehen. Das Ziel des Trainings ist es, die Marktbereiter im Außendienst für den lösungsorientierten Vertrieb fit zu machen. Der Außendienst repräsentiert mit seiner Persönlichkeit das Unternehmen und sich selbst. Das ist sowohl für angehende, als auch für Profis im Außendienst eine besondere Herausforderung. Im ersten Teil des Seminars werden die einzelnen Schritte der Verkaufsmethodik für den Außendienst trainiert und die Vertriebsprofis auf die erfolgsorientierte Gesprächsführung vorbereitet. Durch Kontaktbrücken werden Folgetermine ermöglicht und die Bedarfssituationen in Verkaufschancen gewandelt.

Inhalte

In dem 3-tägigen Training arbeiten Sie mit dem Trainer und der Gruppe an praktischen Fallbeispielen. Sie lernen in persönlichen und telefonischen Kundenkontakten,

- durch eine optimale Vorbereitung den Gesprächserfolg herbeizuführen
- durch die Anwendung des Erlernten strukturiert und kundenfreundlich vorzugehen
- durch den Einsatz von geschickten Fragen den emotionalen und sachlichen Bedarf zu qualifizieren
- durch eine typgerechte Argumentation den Erfolg des Verkaufsgesprächs maßgeblich zu beeinflussen
- durch die Kenntnis über Leistungs- und Preiskonflikte Ihre Verhandlungsstrategie abzuleiten
- durch die Anwendung von lösungsorientierten Techniken auch in schwierigen Situationen im Gespräch zu bleiben
- durch den Einsatz von Gesprächstechniken einen verbindlichen Abschluss herbeizuführen
- durch Kontaktbrücken auch nach dem Gespräch im Gespräch zu bleiben.

Zielgruppen

Junioraußendienst, Vertriebsprofis im Außendienst
Fach- und Führungskräfte im Vertrieb

Methoden

- Praxisübungen
- Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen
- Gruppendiskussionen und gemeinsamer Erfahrungsaustausch
- Eigenanalyse und Selbstreflexion
- Handlungsorientierte und erlebnisorientierte Übungen
- Wertschätzendes Feedback

Kosten

Kursgebühr **897,- €**
Übernachtung **zzgl. 340,- €**

(beinhaltet Übernachtung, Frühstück, Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittag- und Abendessen)

als Tagesgast **zzgl. 149,- €**
(beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke sowie Mittagessen)

Anreise am Vortag **zzgl. 98,- €**
(beinhaltet Abendessen, Übernachtung und Frühstück)

Dauer 3 Tage

Teilnehmerzahl 6 bis 12

Termine

VM01 **29.09. – 01.10.2015**

45470 Mülheim (bei Essen)

passendes Folgeseminar: „Kundenbindung und Potenzialausschöpfung“ am 02.10.2015 in Mülheim

VM12 **05.04. – 07.04.2016**

12557 Berlin

passendes Folgeseminar: „Kundenbindung und Potenzialausschöpfung“ am 08.04.2015 in Berlin

Alle Kosten zzgl. 19% MWSt. Die Kursgebühr beinhaltet die Seminarunterlagen.

Erfolg im Außendienst - Teil 2

Im zweiten Teil des Seminars geht es um die persönliche Wirkung. Wer Aufträge von den Kunden gewinnen möchte, muss zuerst die Menschen für sich gewinnen! Persönliche Überzeugung und Ausstrahlung als Erweiterung der methodischen Kompetenzen für eine höhere Erfolgsquote. Durch ein effektives Selbstmanagement wird wertvolle Zeit für Kundenkontakte gewonnen, die zur Vor- und Nachbereitung effektiv eingesetzt werden kann

Inhalte

In dem 3tägigen Training arbeiten Sie mit dem Trainer und der Gruppe an praktischen Fallbeispielen. Sie lernen in persönlichen und telefonischen Kundenkontakten,

- durch eine effektive Nachbearbeitung offener Angebote die Abschlussquote nachhaltig zu steigern
- durch ein überzeugendes Auftreten die Kundenbeziehung langfristig erfolgreich zu machen
- durch die Anwendung von Kommunikationsstrategien die Kunden besser einzuschätzen
- durch ein bewusstes Selbstmanagement die Arbeitslast zu reduzieren
- durch die Anwendung einfacher Hilfsmittel das Zeitmanagement zu optimieren.

Zielgruppen

Junioraußendienst, Vertriebsprofis im Außendienst, Fach- und Führungskräfte im Vertrieb

Methoden

- Praxisübungen
- Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen
- Gruppendiskussionen und gemeinsamer Erfahrungsaustausch
- Eigenanalyse und Selbstreflexion
- Handlungsorientierte und erlebnisorientierte Übungen
- Wertschätzendes Feedback

Kosten

Kursgebühr **897,- €**

Übernachtung **zzgl. 340,- €**

(beinhaltet Übernachtung, Frühstück, Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Mittag- und Abendessen)

als Tagesgast **zzgl. 149,- €**

(beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke sowie Mittagessen)

Anreise am Vortag **zzgl. 98,- €**

(beinhaltet Abendessen, Übernachtung und Frühstück)

Dauer 3 Tage

Teilnehmerzahl 6 bis 12

Termine

VM07 **07.11. – 19.11.2015**

53424 Remagen (bei Bonn)

passendes Folgeseminar: „Erfolgreich verhandeln“ am 20.11.2015 in Remagen

VM16 **10.05. – 12.05.2016**

14797 Kloster Lehnin (bei Potsdam)

passendes Folgeseminar: „Argumentationstraining“ am 13.05.2016 in Kloster Lehnin

