



Verkaufstraining

(Bildungskonzept 2-3 Tage)

Ausgangssituation:	Das Unternehmen möchte durch eine optimierte Kundenansprache weitere Umsatzpotenziale erschließen
Zielgruppe:	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Unternehmens mit Verkaufsaufgaben
Lernziele:	<ul style="list-style-type: none">• Die Bedeutung der Verkaufsarbeit• Erfolgsfaktor innere Einstellung• Verkaufspsychologie• Die Phasen eines Verkaufsprozesses• Präsentieren, argumentieren, Preisverhandlung, Einwandbegegnung und Abschlussbeschleuniger• Optional: vertriebsorientierte Texte erstellen• Optional: Umsatzpotenziale am Telefon erschließen• Das persönliche Verkaufsgespräch, Außendienst• Auftreten und Erscheinungsbild des Verkäufers• Praxisübungen
Methoden:	Folienpräsentation, Demonstration, Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiel u.s.w.)
Zeitdauer und Ort:	2-3 Tage (pro Tag 8 UE a 45 min), Inhouse
Investition:	1-10 Teilnehmer, Trainertagesatz 1.350,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten inkl. Vor- und Nachbereitung, für kleine und mittlere Unternehmen bis zu 50 % förderbar, für einzelne Mitarbeiter bieten wir auch offene Seminare an
Nachhaltigkeit:	alle Lernmodule stehen in digitaler Form für alle Teilnehmer bis 6 Monate nach dem Training online auf unserer Lernplattform unter www.unternehmenberatung-pilz/login zur Verfügung
Termine:	nach Vereinbarung

Umfang	Inhalte des Moduls	Praxistransfer
	Bedeutung der Verkaufsarbeit und innere Einstellung <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung der Verkaufsarbeit • Einordnung des Verkaufs in die Grundbegriffe Marketing, Vertrieb, Verkauf 	Zitat diskutieren und eigene Einstellung überdenken
	Kundensegmente und Kundenavatare <ul style="list-style-type: none"> • Hebel für Umsatzwachstum im Unternehmen • Zielkunden in einzelne Segmente untergliedern • Kundenavatare erarbeiten 	Kunden-Produktmatrix erstellen Kundenavatare entwickeln
	Verkaufpsychologie <ul style="list-style-type: none"> • Geheimnisse der Spitzenverkäufer • Erkenntnisse der modernen Neurowissenschaften • Kaufknopf im Gehirn • Kaufmotive erkennen 	Film, Wortwahl, Biofeedback, Übungen zu verkaufsoptimierten Texten, Verkaufshypnose
	Die Phasen des Verkaufsprozesses <ul style="list-style-type: none"> • Der Verkaufsprozess • Vor- und Nachteile der verschiedenen Gesprächsarten (schriftlich, telefonisch und mündlich) • Einflussmöglichkeiten des einzelnen Mitarbeiters auf den Verkaufserfolg • Zusammenhang Unternehmensstrategie und Verkauf 	Übung: eigenen Verkaufsprozess gemäß Mustervorlage analysieren Übung: Vor- und Nachteile der einzelnen Gesprächsarten

Umfang	Inhalte des Moduls	Praxistransfer
	<p>Das schriftliche Verkaufsgespräch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufstexte planen und erstellen • Grundstruktur, Checkliste und Mustervorlagen nutzen 	<p>Muster: negativ/ positiv Verkaufstext Arbeitshilfe: Planung von verkaufswirksamen Texten Checkliste: Merkmale von Verkaufstexten Übung: eigenen Verkaufstext erstellen</p>
	<p>Das Verkaufsgespräch am Telefon</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsgespräche am Telefon • Fallbeispiele zu verschiedenen Varianten des Verkaufens am Telefon • Verkaufsarbeit am Telefon vorbereiten • Zusatzverkauf im Rahmen eingehender Telefonate • Das klassische Outbound Vertriebstelefonat 	<p>Audiobeispiele Verkaufstelefonate Inbound Zusatzverkauf Audiobeispiele Verkaufstelefonate Outbound Planungshilfe Vertriebstelefonat planen Übungen an der Telefonanlage zum Praxistransfer</p>
	<p>Das persönliche Verkaufsgespräch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das persönliche Verkaufsgespräch richtig vorbereiten und führen • Fehler vermeiden • Körpersprache deuten und aktiv einsetzen • Planungshilfe für Verkaufsgespräche • Checkliste Außendienst-Knigge • Praktische Übungen optional mit Videoaufzeichnung 	<p>Videobeispiele Verkaufsgespräch negativ/ positiv Übungsblatt Körpersprache im Verkaufsgespräch Planungshilfe persönliches Verkaufsgespräch Checkliste Außendienst-Knigge Rollenspiel mit Videofeedback</p>

Umfang	Inhalte des Moduls	Praxistransfer
	<p>Preisverhandlungen erfolgreich führen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungsstrategien • richtiges Verhalten in verschiedenen Verhandlungssituationen • Preise verteidigen • Rabattverhandlungen richtig führen. 	<p>Videobeispiele Verhandlungssituationen Arbeitshilfe: Typische Verhandlungssituationen und richtiges Verhalten</p>
	<p>Leistungssteigerung im Verkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> • erweiterte Möglichkeiten effizienten Verkaufens durch Automatisierung von Prozessen kennen. 	<p>Übung: Optimierung auf der GL von Beispielkampagnen</p>
	<p>Abschluss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feedback • Persönliche Ziele • nächste Schritte 	<p>Persönlicher Entwicklungsplan</p>