

Titel	Kundengewinnung & Verkaufstraining
Datum, Uhrzeit	28. Okt., 11. Nov., 25. Nov., 9. Dez. 2015, jeweils von 12:00 Uhr bis 18:00 Uhr
Kategorie	Vertrieb
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Wie steigern ich meinen Umsatz? • Wie erreiche ich meine Kunden? • Wie erziele ich mehr Abschlüsse? <p>Diese Fragen stellen sich Unternehmer/innen und Führungskräfte gleichermaßen.</p> <p>Im Seminar werden alle relevanten Themen rund um diesen Bereich vermittelt und trainiert.</p> <p><u>Seminarinhalte:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kundenakquirierung • Kontaktaufnahme • Gesprächsführung • strategisches Verkaufsmanagement • Kundenbindung/Stammkundenmanagement <p>Unser Trainingsprogramm gliedert sich in vier Phasen, die aufeinander aufbauen:</p> <p>In der ersten Phase analysieren Sie Ihr derzeitiges Verkaufsverhalten und thematisieren die Wirkungen auf Ihre Kunden. Sie sehen Ihre Stärken und Schwächen im Verkauf und erhalten wertvolle Tipps, um Ihr Verkaufsverhalten zu optimieren.</p> <p>Im Anschluss lernen Sie die aufeinander aufbauenden Stufen eines Verkaufsgespräches kennen. Sie üben die einzelnen Phasen und wissen, wie Sie die Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner wirksam gestalten. Darüber hinaus erhalten Sie ein Tool zur Optimierung Ihrer Besuchsplanung. Sie können das Telefon geschickt in der Verkaufsvorbereitung einsetzen.</p> <p>In der dritten Phase erkennen Sie, was Ihre Kunden zum Kauf bewegt und wie Sie den Verkauf gezielt beeinflussen. Sie lernen, Ihre Gesprächsführung entsprechend zu gestalten.</p> <p>Abschließend lernen Sie strategisches Verkaufsmanagement kennen und auf Ihren beruflichen Alltag zu übertragen.</p>
Methoden	Rollenübung, Input, (Video-)Feedback, Diskussion
Lernziel	Das Ziel des Trainings ist es, persönliche und wirkungsvolle Verkaufsstrategien zu entwickeln und grundlegende Aspekte des Verkaufs (z.B. Gesprächsführung, Abschlussignale, Preisgestaltung, etc.) zu thematisieren.
Referent/-in	Vertriebscoach Oliver Senczek, MBA Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dagmar Pilzecker CMC/BDU
Preis	Das Training ist nur komplett (4 Module) zu buchen. 920 € + 19 % MwSt (1.094,80 € brutto) Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme am Schulungstag inklusive

	<p>Tagungsgetränke, Snacks, Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.</p> <p>Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens das Seminar, erhält jeder weitere Teilnehmer 10 % Ermäßigung.</p>
Max. Teilnehmerzahl	Das Training ist auf 12 Teilnehmende begrenzt, um einen hohen Praxisanteil zu sichern.
Dauer	Das gesamte Training umfasst vier Präsenztage mit jeweils 6 Stunden. Zwischen den Präsenztagen lösen Sie Aufgaben zur Vertiefung des Lerninhaltes und zum Üben ihrer Gesprächsführungskompetenzen
Ort	HUNSRÜCKHAUS, Am Erbeskopf in 54411 Deuselbach (www.hunsrueckhaus.de)
Anmeldung	Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Anmeldesystem
Ansprechpartner/-in	<p>Dagmar Pilzecker</p> <p>Fon 06504 950583, Mobil 0173 7146428, Email info@cukpilzecker.de</p>
Zitat	<p>„Der wahre Präsident des Unternehmens ist der Konsument.“</p> <p>Helmut O. Maucher (*1927), dt. Topmanager, 1980–2000 Gen.-Dir. Nestlé</p>