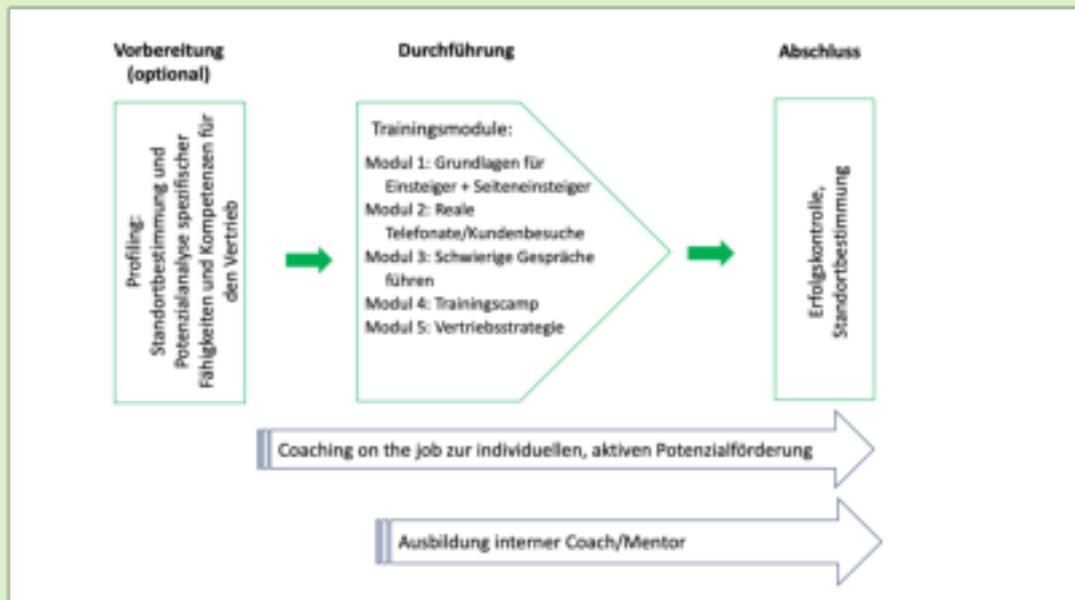


## Entwicklungsprogramm Vertrieb Außendienst

### Kurzbeschreibung

Der Vertriebsaußendienst hat eine zentrale Funktion im erfolgreichen Verkauf Ihrer Lösungen/Produkte. Die qualitativ hochwertige Betreuung Ihrer Kunden wird ein zunehmend wichtiger Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen. In diesem Training erhalten Ihre Mitarbeiter, anhand von und mit praxisnahen Beispielen aus Ihrem Unternehmen, eine strukturierte Vorgehensweise, um effektive und zielorientierte Kundentermine durchzuführen. Das Training versetzt Ihre Teilnehmer in die Lage ihre Kundentermine, von der Vorbereitung auf den Kunden bis zur Nachbereitung des Gesprächs und dem Abschluss, mit dem richtigen Fokus erfolgreich umzusetzen.

Exemplarischer Ablauf (Dauer 6 - 18 Monate)



### Ziele

- + Neue Mitarbeiter extrem schnell und mit hoher Qualität an die eigentliche Aufgabe – Verkauf - heranführen
- + Neue Kunden durch erfolgreiche Akquise
- + Bestehendes Kundenpotenzial halten und ausbauen
- + Welcher Ansprechpartner beim Kunden hat welche Rolle
- + Networking und Beziehungsaufbau
- + Abschlusssichere Argumentation und Verkaufsgespräche

## Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Entwicklungsprogramm, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Entwicklungskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

### ✓ Profiling: Standortbestimmung und Potenzialanalyse spezifischer Fähigkeiten und Kompetenzen für den Vertrieb

Das von der Finderlohn eingesetzte wertebasierende Profiling-Verfahren profilingvalues Sales liefert eine spezielle Auswertung für den Bereich Vertrieb bzw. Verkauf. Spezifische Kompetenzen und Fähigkeiten, die in diesem Segment benötigt werden, sind hier fokussiert herausgearbeitet. Der Sales Report stellt daher die Fähigkeiten der durchführenden Person mit besonderem Schwerpunkt auf die hier relevanten Talente und Potentiale heraus und zeigt mögliche Entwicklungsfelder auf. So können vertriebsbezogene Stellen optimal besetzt und Mitarbeiter oder Bewerber gezielt hinsichtlich ihrer Stärken und Bedürfnisse eingesetzt, gefördert und weiterentwickelt werden.

Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen, dass bestimmte Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten und Neigungen mit einem erfolgreichen Vertrieb zusammenhängen. (Mehr zu ProfilingValues : [Link einfügen](#))

### ✓ Trainingsmodule

Bei den exemplarisch, beschriebenen Trainingsmodulen handelt es sich um Module zur Entwicklung Ihrer neuen Mitarbeiter im Außendienst.

Durch den modularen Aufbau des Entwicklungsprogramms können die Module jederzeit ergänzt, ausgetauscht oder in der zeitlichen Abfolge, orientiert an Ihre jeweiligen individuellen Rahmenbedingungen/Anforderungen, angepasst werden.

Durch die von Finderlohn eingesetzten DUAL-Methodik für einen praxisorientierten Aufbau der Inhalte und Übungssequenzen (abgebildet auf Ihre individuellen Produkte/Dienstleistungen und Prozesse), erhalten Ihre Teilnehmer einen schnellen und sicheren Lerntransfer.

### **Modul 1: Grundlagen - Verkaufswerkzeuge**

In diesem Modul lernen Ihre Teilnehmer Methoden und Werkzeuge für eine effektive und erfolgreiche Akquise und Kundenbetreuung kennen. Mit dem erarbeiteten, individuellen Leitfadens für die Gesprächsvorbereitung und Durchführung sind sie in der Lage Ihre Produkte/Dienstleistungen/Lösungen nutzen- und kundenorientiert zu präsentieren, sowohl Vor-Ort als auch am Telefon.

In simulierten „Echtgesprächen“ gewinnen Ihre Teilnehmer Sicherheit bei der Anwendung des Erlernten in sicherer Umgebung. Die Gruppe profitiert von dem unmittelbaren Feedback.

- ✓ Der Weg zum erfolgreichen Akquise-Gespräch
- ✓ Der Verkaufsprozess und seine 5 Phasen
- ✓ Den Kundenwunsch und die Kundenmotive erkennen
- ✓ Mit Sicherheit in das Gespräch, in die Verhandlung
- ✓ Zielgruppengerichtete Präsentation
- ✓ Einwandbehandlung
- ✓ DOs und DONTs

## Inhalte

### **Modul 2: Fit for Future - erste reale Telefonate/Kundenbesuche und Begleitung durch den Trainer**

Die Begleitung durch den Trainer bei den ersten realen Telefonaten und Kundenbesuchen gibt Ihren TeilnehmerInnen Sicherheit und verhindert das Festsetzen falscher Routinen. Durch das unmittelbare Feedback sind Ihre TeilnehmerInnen in der Lage den unmittelbaren Praxisbezug zum Feedback herzustellen, umzusetzen und zukünftig erfolgreich anwenden.

- ✓ Motivation, Begleitung und unmittelbares Feedback bei den ersten Telefonaten/Kundenbesuchen
- ✓ Mit einem gestärkten, positiven Gefühl in die nächsten Telefonate/Kundenbesuche

### **Modul 3: Schwierige Gespräche führen**

Ihre TeilnehmerInnen erfahren in diesem Training wie schwierige Gesprächssituationen entstehen und welche Arten es gibt. Gleichzeitig lernen sie in diesem Training Werkzeuge und Methoden anzuwenden, um schwierige Situationen kundenorientiert aufzunehmen, und Lösungen zu erarbeiten.

- ✓ Schwierige Gespräche, schwierige Situationen als Chancen erkennen
- ✓ Passende Maßnahmen/Routinen für unterschiedliche Gesprächsarten
- ✓ Oft nur ein kleiner Schritt: Von der professionellen Reklamationsbearbeitung zur Kundenbindung

### **Modul 4: Trainingscamp**

Das Trainingscamp findet nach einer gewissen Zeit der Anwendung des Erlernten statt. Sie haben die Möglichkeit praxisnahe Fälle/Situationen einzureichen. Ebenso haben Ihre TeilnehmerInnen die Möglichkeit im Vorfeld, schwierige Situation die Ihrem Arbeitsalltag aufgetreten sind, einzubringen. Die Fälle werden für ein praxisnahes Rollenspiel aufbereitet und gemeinsam mit unserem Trainer und der Gruppe aufgelöst. Dadurch profitiert die ganze Gruppe.

- ✓ Schwierige Situationen werden sicherer Umgebung aufgelöst
- ✓ Durch praxisnahen Rollenspiele, wird der Lerntransfer von gewünschten Veränderungen gesichert
- ✓ Die effektive Umsetzung von aktuellen/kommenden Zielen (Kampagnen etc.) wird in der Gruppe erarbeitet

### **Modul 5: Vertriebsstrategie**

In diesem Modul erlernen und erleben Ihre TeilnehmerInnen aktuelle Methoden und Werkzeuge für eine effektive und aktive Kundenbetreuung im Außendienst (Kundenprofilierung/Vertriebswerkzeuge).

- ✓ Entscheidungsprozesse und Entscheider/Beeinflusser beim Kunden
  - ✓ Kennenlernen des Kunden in seiner gesamten Organisation
  - ✓ PowerMap Analyse,
  - ✓ BCG-Matrix aus Vertriebsicht, mit Blick auf den Kunden und dessen Wertschöpfungskette (Kundensegmentierung)
  - ✓ Sales Story im Vertrieb
  - ✓ Das richtige Maß an Dokumentation und Regeln dazu
  - ✓ Kundenanalyse nach BANT
  - ✓ Networking in großen Accounts
  - ✓ Strategiegespräche (Jahresgespräche)
- 
- ✓ **Erfolgskontrolle/Standortbestimmung**  
Nach einer Zeit effektiver Weiterbildung, Weiterentwicklung und Veränderung wird durch das gemeinsame Feedback-Center die Möglichkeit des Reviews geschaffen. Allen Beteiligten wird die Möglichkeit des Reviews und Feedbacks gegeben. Das Team reflektiert darin die Erfahrungen und Auswirkungen des gesamten Programms.  
Das Verständnis, wertvolle Erfahrungen auszutauschen, einen respektvollen, wertschätzenden Umgang miteinander zu pflegen und sich gegenseitig zu motivieren – dieses „Anzünden“ wird im Feedback-Center abgerundet.  
Dieser Tag wird von unseren Trainern aktiv vorbereitet und begleitet