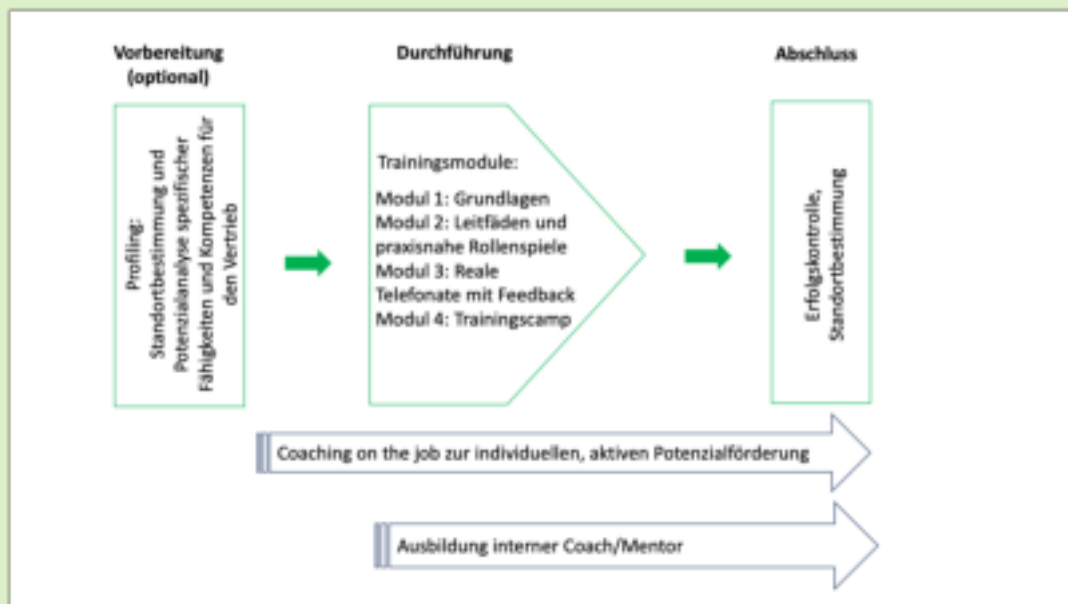


Entwicklungsprogramm Vertrieb/Verkauf im Verlagswesen

Kurzbeschreibung

In diesem Programm erhalten Ihre Teilnehmer aktuelle Methoden und Werkzeuge für eine aktive Marktbearbeitung. Die Teilnehmer entwickeln individuelle Leitfäden für die Akquise von Neukunden, der Sicherung und dem Ausbau von Bestandskunden. In praxisnahen Übungen lernen die Teilnehmer durch Fragetechniken, den Bedarf der Kunden zu erfassen und die Vorteile ihrer Dienstleistungen/Produkte gezielt zu platzieren.

Die jahrelange Erfahrung im Vertrieb von Verlagsunternehmen unserer spezifischen TrainerInnen sorgt für eine praxisnahe und erfolgreiche Vermittlung aktueller Methoden und Werkzeuge und eine schnelle Umsetzung in der Praxis. Das schafft eine hohe Akzeptanz bei den Teilnehmern und sichert den nachhaltigen Lerntransfer in die Praxis.



Ziele

- + Neue Mitarbeiter extrem schnell und mit hoher Qualität an die eigentliche Aufgabe – Verkauf - heranführen
- + Die Abschlussquote schnell und stark steigern
- + Kampagnen erfolgreich umsetzen
- + Kundenbindung für nachhaltige Ergebnisse
- + Kundenrückgewinnung
- + Image des Unternehmens durch professionelles Telefonieren nach außen darstellen
- + Motivation zum aktiven Telefonieren für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg

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 Vertrieb/Verkauf.

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

In diesem Training erlernen und erleben Ihre Teilnehmer Grundlagen, aktuelle Methoden und Werkzeuge für einen effektiven und aktiven Outbound.

Die Teilnehmer erarbeiten gemeinsam mit dem Trainer, orientiert an ihrer Zielgruppe, die 6 Phasen des Verkaufsprozesses. Sie lernen Kundenmotive und Kundenwünsche zu erkennen.

- + Sie geben Ihren Outbound Mitarbeitern das notwendig Rüstzeug für einen schnellen und professionellen Einstieg in ihre Aufgabe
- + Ihr Outbound erreicht in kurzer Zeit Effizienz
- + Es ist Ihnen wichtig, Ihre Outbound MitarbeiterInnen auf kommende Situationen und Gespräche vorzubereiten
- + Ihre TeilnehmerInnen kennen die notwendigen Prozessschritte von der Akquise zum erfolgreichen Abschluss

Inhalte

Modul 2: Erstellung persönlicher, individueller Leitfaden + Praxistelefonate

Damit die Teilnehmer in der Lage sind authentische, individuelle Telefonate zu führen und auch spontan reagieren können, erarbeiten Ihre Teilnehmer, ihren individuellen, persönlichen Telefonleitfaden. Das gibt Ihren TeilnehmerInnen Sicherheit und ermöglicht einen schnellen Einstieg in die Praxis – von der Bedarfsermittlung über die erfolgreiche leistungs- und nutzenorientierte Einwandbehandlung am Telefon. In simulierten „Echttelefonaten“ haben die Teilnehmer die Möglichkeit in sicherer Umgebung das Erlernte anzuwenden und zu üben. Sie erhalten unmittelbares Feedback durch die Trainer und die Gruppe.

- + Sie geben Ihren TeilnehmerInnen die Möglichkeit Sicherheit und Erfahrung im geschützten Umfeld zu erhalten
- + Sie werden auf kommende Situationen in Gesprächen vorbereitet
- + Sie erhalten Routine im Einsatz ihres persönlichen Leitfadens

Modul 3: Fit for Future - erste reale Telefonate und Begleitung durch den Trainer

Die Begleitung durch den Trainer bei den ersten realen Telefonaten 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
- + Mit einem gestärkten, positiven Gefühl in die nächsten Telefonate

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 in 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

Optional Modul 5: Vertriebsstrategie

✓ **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.