

Verkaufstraining Außendienst

Kurzbeschreibung

Der Vertriebsaußendienst hat eine zentrale Funktion im erfolgreichen Verkauf Ihrer Lösungen/Produkte und 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 durchführen zu können. Das Training versetzt Ihre Teilnehmer in die Lage ihre Kundentermine, von der Vorbereitung auf den Kunden bis zur Nachbereitung des Gesprächs und dem Abschluss, erfolgreich umzusetzen.

Ziele

- + 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 Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

- ✓ Wie wird meine Akquise erfolgreich
- ✓ Kundenbesuche planen, durchführen und nachbereiten
- ✓ 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 5P – Pain, Personen, Prozess, Produkt, Preis
- ✓ Pipeline-Management
- ✓ Networking in großen Accounts
- ✓ Strategiegespräche (Jahresgespräche)
- ✓ Reklamationsmanagement
- ✓ Verhandlungsführung in großer Runde
- ✓ Umgang mit Zeit
- ✓ Die richtige Vorbereitung für einen erfolgreichen Abschluss



Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an.
Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Jürgen Renz juergen.renz@finderlohn.de 07164/94 99 030
© Finderlohn Personalentwicklung GmbH & Co. KG * Schützenstrasse 28 * 73110 Hattenhofen

Im Wissenstransfer helfen gemeinsame Aktivitäten und Übungen dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflektion auf Ihr Auftreten und Handeln. (Action-based learning)

Dauer:	2 x 2 Tage
Teilnehmer:	Maximal 10
Zielgruppe:	Vertriebsmitarbeiter im Außendienst