

Verkaufstraining Outbound Verlagswesen

Kurzbeschreibung

Um im Wettbewerb bei Anzeigen-/Kampagnenkunden erfolgreich zu bestehen, ist ein aktiver, effektiver und motivierter Verkauf erforderlich. In diesem Trainingsmodul erarbeiten Ihre Mitarbeiter eine verbesserte Kundenorientierung und erhalten praktische Methoden und Werkzeuge für einen aktiven und abschlussicheren Verkauf. Die Teilnehmer erhalten durch „Übungstelefonate“ ein unmittelbares Feedback. Unsere branchenerfahrenen TrainerInnen sorgen für die nötige Akzeptanz neuer Impulse und für die Motivation auch erfahrener Mitarbeiter.

Ziele

- + Ein verkaufsaktiver Innendienst, erfolgreich mit aktiven Kundengesprächen
- + Schärfen des Gesprächsführungswerkzeugs und Kennenlernen der Phasen des Verkaufsgesprächs
- + Verbesserung der Kundenorientierung und aktives Zugehen auf den Kunden aus dem Innendienst
- + Mögliche Zusatzverkäufe im Kundengespräch „heraus hören“
- + Aufbau von Kundenbeziehungen, gemeinsame Planung von Kundenaktivitäten

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:

- ✓ Der persönliche Leitfaden für authentische Telefoate
- ✓ Keine Angst vor Akquise
- ✓ Der Verkaufsprozess mit seinen 6 Phasen wird gemeinsam mit den Teilnehmern erarbeitet (Begrüßung, Beziehungsaufbau, Bedarfsanalyse, Präsentation, Verhandlung und Abschluss)
- ✓ Bedarfsanalyse: Welche Motive hat der individuelle Kunde? Die 7 Motive – was veranlasst den Kunden „sich zu bewegen“, d.h. z.B. eine Anzeige zu buchen?
- ✓ Individuell und spontan sein: Interesse wecken!
- ✓ Den Kundenwunsch erkennen – zwischen den Zeilen hören
- ✓ Wer fragt, der führt – Einsatz von wirkungsvollen Fragen
- ✓ Positiv-Negativ-Formulierungen / Reizworte vermeiden
- ✓ Vorurteile abbauen
- ✓ Das geschickte Eingehen auf Kundeneinwände (keine Zeit, kein Geld, kein Interesse, Mitbewerber, etc.)
- ✓ Druck und Gegendruck - mit Einwänden positiv umgehen
- ✓ Umgang mit einem Nein
- ✓ Sensibilität für den richtigen Zeitpunkt – Abschlusstechniken
- ✓ Das Gesprächs-Ende – in Erinnerung bleiben!
- ✓ Mit welchem Gefühl verlässt der Kunde das Telefonat?

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).

Im Anschluss eine Begleitung der Teilnehmer am Arbeitsplatz möglich. Die Teilnehmer erhalten unmittelbares Feedback auf die Anwendung neuer Methoden und Techniken.

Während des Training ist ein begleitendes Training für einen internen Coach/Mentor möglich, der im Nachgang die Nachhaltigkeit des Erlernten und den Lerntransfer sicherstellen kann.

Dauer:	2 Tage
Teilnehmer:	Maximal 10
Zielgruppe:	Mitarbeiter im Outbound/Innendienst von Verlagen