

## Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure

### Kurzbeschreibung

Der technische Vertrieb hat in Ihrem Unternehmen eine zentrale Rolle. Die qualitativ hochwertige Betreuung Ihrer Kunden ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen. In diesem Training lernen Ihre Teilnehmer komplexe Sachverhalte nachvollziehbar und kundenorientiert zu beschreiben. Sie erhalten praxisorientierte Methoden und Werkzeuge für einen nutzenorientierten Verkauf und sind anschließend in der Lage Kaufentscheidungen positiv zu beeinflussen und abschlussorientiert zu agieren.

### Ziele

- + Verkaufssignale erkennen
- + Emotional verkaufen, aber auch aufkommende Emotionen im Verkaufsgespräch meistern
- + Mehr Umsatz – mehr Gewinn durch nutzenorientiertes Verkaufen
- + Kaufentscheidungen positiv beeinflussen
- + Durch die richtige Gesprächsführung zum Abschluss
- + Komplexe Sachverhalte nachvollziehbar beschreiben und präsentieren

### 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:

- ✓ Struktur des Vertriebsprozesses
- ✓ Mission des Vertriebs – Keine Angst vor dem Verkaufen
- ✓ Do's und Dont's im Kundenkontakt
- ✓ Grundlagen der Verkaufskommunikation
- ✓ Lösungen verkaufen
- ✓ **Den individuellen Nutzen in den Vordergrund stellen - nicht die Technik...**
- ✓ Vorsicht! Überverkauf!
- ✓ Mit Konzept in den richtigen Gesprächseinstieg
- ✓ **Chancen im Gespräch (wer fragt – der führt, Kundenwunsch erkennen, Kundeneinwände, Abschlusstechniken)**
- ✓ **Umgang mit schwierigen Kunden und Beschwerden**
- ✓ Kunden-/Nutzenorientierte Ansprache und Präsentation
- ✓ Effektive Nachbereitung

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)

<b>Dauer:</b>	2 Tage
<b>Teilnehmer:</b>	Maximal 10
<b>Zielgruppe:</b>	Ingenieure und Techniker mit Vertriebsaufgaben



Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an.

Ihr persönlicher Ansprechpartner:

Jürgen Renz      [juergen.renz@finderlohn.de](mailto:juergen.renz@finderlohn.de)      07164/94 99 030

© Finderlohn Personalentwicklung GmbH & Co. KG \* Schützenstrasse 28 \* 73110 Hattenhofen