



*„Wir verlieren unsere Kunden nicht an bessere Produkte, sondern an bessere Verkäufer!“*

## *Einfach besser verkaufen*

Egal, ob Sie Dienstleistungen oder Produkte verkaufen und im Innen- oder Außendienst tätig sind: Hier lernen Sie von der Akquisition über den Abschluss bis zur Weiterempfehlung einfach zu verkaufen. Sie begeistern Kunden, bauen nachhaltige Beziehungen auf und realisieren lukrative Margen. Jeder Schritt wird individuell trainiert, jeder Teilnehmer entwickelt seinen persönlichen Verkaufsleitfaden.

Basierend auf den bewährten Erkenntnissen der Kommunikation, Diagnostik und der Systemtheorie lernen Sie einfache Verkaufswerkzeuge sicher anzuwenden und die dabei gesammelten Erfahrungen erneut zu optimieren. Sie werden garantiert Erfolg haben!

Profitieren Sie als Team von einander, steigern Sie Ihren Erfolg mithilfe effizienter Methoden und Strategien, die wir Ihnen durch Training und Coaching vermitteln. Entwickeln Sie Ihre Stärken, nutzen Sie Ihr Potenzial und spüren Sie, was noch alles in Ihnen steckt!

### *Wie funktioniert das in der Praxis, und was erwartet Sie?*

Durch unser strukturiertes Praxistraining holen Sie aus jeder Phase des Verkaufsprozesses mehr heraus. So haben Sie mehr Erfolg in der Akquisition, sind souverän in der Einwandbehandlung und agieren sicher in der Verhandlung, auf dem Weg zum gewinnbringenden Abschluss.

Schrittweise lernen Sie, gezielt vertrauensvolle Beziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen und Ihre Eigenmotivation zu stärken. Durch unsere wissenschaftlich basierte Sales-Diagnose wissen Sie sofort, welche Stärken und Potenziale Sie besitzen und wie Sie diese gewinnbringend einsetzen können. Sie werden garantiert erfolgreicher!

### *Was werden wir gemeinsam mit Ihnen durch unser Training erreichen? Wir möchten, dass Sie*

- jeden Schritt im Verkaufsprozess souverän beherrschen
- lernen, Beziehungen gezielt aufzubauen
- jeden potenziellen Kunden erfolgreich gewinnen
- sich neue Märkte erschließen
- sicher im Umgang mit schwierigen Situationen sind
- Selbstvertrauen und Effizienz gewinnen
- Preis, Margen und Rendite durchsetzen
- jede Verhandlung wasserdicht vorbereiten
- den Abschluss sicher herbeiführen
- dauerhafte Partnerschaften aufbauen
- eigene Stärken gezielt einsetzen



## *Inhalte Ihres Verkaufstrainings*

### *Tag 1*

- Was macht heute einen erfolgreichen Verkäufer aus? Wie haben wir mehr Spaß am Verkaufen? Ihr Persönlichkeitsprofil gibt Aufschluss über Ihre Stärken, Potenziale und Aufgaben der nächsten Monate.
- Der feine Unterschied zwischen Vorstellung und Realität: Wirksame Wege beides miteinander in Einklang zu bringen
- Der erste Eindruck zählt: Erkennen Sie Ihre Wirkung auf Andere
- Die 5 Phasen der Verhandlung- einfach, klar, praxisfest
- Telefonakquise: Rhythmus, Kontakt, Hindernisse, Anpassung

### *Tag 2*

- Beziehungen gezielt aufbauen und pflegen: Ohne stabile Beziehung kein langfristiges Geschäft
- Die 4 Phasen des Geschäftsaufbaus: Beziehung, Möglichkeiten, Gelegenheiten, Vereinbarung
- Wer fragt führt: Formulieren, Lenken, Motivation und Bedürfnisse erkennen und erzeugen
- Vorbereitung ist 90% des Erfolges: Hilfsmittel zur Vorbereitung um das bestmögliche Ergebnis beim Kundentermin zu bekommen
- Praxisfälle der Teilnehmer in der Analyse – das optimale Verhalten üben

### *Tag 3*

- Kommen Sie auf den Punkt: Der Elevator Pitch
- Umgang mit Widerständen in der Kommunikation
- Einwänden und Vorwänden souverän begegnen und diese entspannt entkräften
- Alleinstellungsmerkmale: Clever die eigenen Stärken präsentieren
- NEIN sagen: Unsere Position klar machen und dabei bleiben
- Der besondere Einwand: Sie sind zu teuer!

### *Tag 4*

- Der Wettbewerbseinwand: Wie bringen wir uns wieder ins Spiel – an die erste Stelle?
- Einen Kunden entwickeln und Empfehlungen ernten
- Der Abschluss: Kaufsignale erkennen und nutzen, Optionen neu positionieren, Umgang mit unentschlossen Kunden
- Immer einen Schritt voraus: Verhandlungen sicher aus der Sackgasse führen
- Erfolgreiches Networking in der Praxis – „Verkaufen 2.0“

## Das überzeugt auch Sie:

- **Kleine Gruppen:** Jede Gruppe besteht aus zehn bis fünfzehn Teilnehmern, um optimale Voraussetzungen für die individuelle Entwicklung und intensiven Austausch der Teilnehmer zu schaffen.
- **Gemischte Gruppen:** Verkäufer aus unterschiedlichen Branchen, dem Innen- und Außendienst in einem Training fördert das Lernen voneinander, unterstützt den Wechsel der Blickwinkel und ermöglicht maximalen Erfolg in der Praxis.
- **Übungen und Praxisfälle:** Unsere besondere Praxis-Methode stimuliert die Selbstkenntnis, fördert das Verkaufs-Bewusstsein und führt zu einer dauerhaften Veränderung der Verhaltensweisen.
- **Sequenzieller Aufbau:** Zwischen den einzelnen Trainingstagen liegen drei bis fünf Wochen Praxisphase, um das Gelernte schrittweise „am Kunden“ zu optimieren, bevor neue Inhalte integriert werden.
- **Erfahrungsberichte:** Jeder Teilnehmer präsentiert zu Beginn des Trainingstages seine Erfahrungen, basierend auf konkreten persönlichen Ergebnissen (Erfolge und/oder Schwierigkeiten). Diese werden analysiert und reflektiert und die daraus gewonnenen Einsichten in einen neuen Aktionsplan umgewandelt. Der weitere Trainingstag ist neuen Inhalten gewidmet, deren Anwendungserfahrungen nach demselben Prinzip umgesetzt werden.
- **Unser bewährter Ansatz:**  
**Die Kombination von Persönlichkeitsanalyse, Training und Coaching:**
  - lernen Sie Ihre persönlichen Handlungsmotive, Stärken und Herausforderungen kennen
  - vertiefen Sie Ihren Lernerfolg durch die intelligente Nutzung Ihrer natürlichen Potenziale
  - nutzen Sie Ihre Persönlichkeitsanalyse für Ihre langfristige Entwicklung

### Investition:

4 Tage Verkaufstraining 2.270,- zzgl. MwSt.  
(incl. Material, Mittagsverpflegung, Getränke,  
Persönlichkeitsprofil)

Buchen Sie zusätzlich:

### Coachingpaket MAXI:

4 x 2 Stunden Coaching am Vortag der Trainingstage  
760,- zzgl. MwSt. (begrenzte Plätze verfügbar)

### Coachingpaket MINI:

2 x 2 Stunden Coaching am Vortag der Trainingstage  
440,- zzgl. MwSt. (begrenzte Plätze verfügbar)

### Termine Düsseldorf

22. Juni 2011  
7. September 2011  
29. September 2011  
2. November 2011

### Termine Hamburg

19. Oktober 2011  
10. November 2011  
7. Dezember 2011  
19. Januar 2012