



Dieses Seminar-Angebot richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte im Verkauf

(Innen- und Außendienst).

Die Branche, in der Sie tätig sind, spielt dabei keine Rolle, denn **die Prinzipien erfolgreicher Kundengewinnung sind branchenübergreifend anwendbar.**

Verkaufen heißt, Sie unterbreiten dem Kunden ein Angebot und er entscheidet, ob er es annimmt oder nicht.

BEGEISTERN SIE IHRE **KUNDEN!**

Im ergebnisorientierten JSCC-Verkaufsseminar können Sie Ihre Kompetenzen in Verkaufssituationen ausbauen und herausfinden, wie Sie Ihre „Hürden“ im Verkaufsprozess künftig meistern. Wir verbinden die Einstellungsebene mit der Handlungsebene und stellen einen direkten Context zu den Verkaufsergebnissen her, d.h. wir trainieren vom Wissen über die Einstellung zum Handeln: Methoden und Instrumente nur zu kennen reicht nicht aus, es gilt, diese auch erfolgreich in die Verkaufspraxis zu übertragen. Wir vermitteln Ihnen, wie dies gelingt. **Sie verkaufen mit Freude, verbessern die Qualität der Gespräche und steigern Ihren Umsatz.**

MEISTERSCHAFT IN DER **KUNDENGWINNUNG**

- **Die „richtige“ Einstellung zur Verkaufssituation ist entscheidend!**
Im Seminar überprüfen Sie Ihre Einstellung zum Kunden, zu Produkten, zum Telefonieren, zum Kundenbesuch, zu Verhandlungen etc. und wandeln diese, wenn Sie Ihre Umsätze steigern wollen.
- **Zur Sicherung einer nachhaltigen Veränderung** werden Ihnen als Seminarteilnehmer Transferaufgaben gestellt.
- **Eine authentische und individuelle Umsetzung von Handlungsempfehlungen** in die Praxis wird durch den großen Erfahrungsschatz und die Empathie der Trainer gewährleistet.
- **Begleitung:** Während des gesamten Seminar-Zeitraums können Sie als Teilnehmer telefonisch Feedback für die praktische Umsetzung beim Kunden erhalten.

SEMINAR-FAKTEN:

Umfang: 4x2 Tage

Kosten: 3.490,- Euro pro Teilnehmer zzgl. Mehrwertsteuer

Förderungsmöglichkeit: z.B. durch Bildungsscheck des Landes NRW (abhängig von Förderbedingungen)

Termine: Eine Terminübersicht finden Sie auf unserer Website unter www.jscc.de

PRAXISORIENTIERTES INTENSIVSEMINAR

ERFOLG IM VERKAUF



SEMINARÜBERSICHT: IN 8 TAGEN ZU MEHR ERFOLG IM VERKAUF

Block I (2 Tage)

1. Contexte & Einstellungen
2. Positionierung
3. Angebot

Block II (2 Tage)

4. Zielgruppen-Definition
5. Verkaufsziele definieren
6. Zielgruppen Ansprache

Block III (2 Tage)

7. Kundengespräche (theor. Grundlagen, Einstieg, Bedarfsermittlung, Angebot, Einwände, Abschluss, Empfehlungen)

Block IV (2 Tage)

8. Kundengespräche (Reflexion der Praxiserfahrung, Analyse und Entwicklung von Handlungsalternativen)
9. Kundenbindung

DIE INHALTE DER EINZELNEN BLÖCKE IM DETAIL:

Block I

Welche Einstellung haben Sie zu Ihren Kunden, zu sich als Anbieter/-Verkäufer oder zu Ihren Produkten? Welche Einstellung zum Kunden und/oder Produkt ist förderlich für den Verkaufserfolg, welche weniger? Ggfs. unterstützen wir Sie darin, dysfunktionale Standpunkte zu wandeln.

Weitere Themen: Wie stellen Sie sich oder Ihr Unternehmen beim Kunden vor? Als wer oder was treten Sie auf? Weshalb soll der Kunde genau bei Ihnen kaufen? Wir ermitteln mit Ihnen individuelle Formulierungen für die ersten 30 Sekunden der Kundenansprache. Ergänzend entwickeln Sie, **wie Sie Ihr Angebot** bezogen auf Ihr Kundensegment **formulieren**.

Block II

Klare und eindeutige Zielformulierungen sind eine wesentliche Basis für einen ergebnisorientierten Verkaufserfolg. Wir begleiten Sie bei der Formulierung und Verfolgung eigener Verkaufsziele. Diese Ziele sind auch Grundlage für das gesamte weitere Seminar, um eine Orientierung und eine Verbindung zur Ihrer Praxis zu erhalten.

Sie entwickeln individuelle Telefonleitfäden gemäß der Zielgruppen und wenden diese an.

Wir üben die Anwendung der Leitfäden im Seminar und führen Live-Gespräche mit aktuellen Kunden. **Gesamtziel dieser Phase** ist es, sich klar an den Wünschen und Erwartungen des Kunden auszurichten.

Block III

Vermittlung von allen Grundlagen für das ergebnisorientierte Führen von Verkaufsgesprächen. Wir nehmen Bezug auf die unterschiedlichen Gesprächsphasen eines Verkaufsgesprächs: Einstieg, Positionierung, Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung, Abschluss- und Empfehlungsphase. Sie **üben** diese **Gespräche in Rollenspielen** und **entwickeln einen individuellen Gesprächsleitfaden**.

Block IV

Reflektion der gesammelten Praxiserfahrungen. Sie sind eingeladen, besonders erfolgreiche Gespräche aus der Zeit zwischen Block III und IV zu präsentieren und gleichzeitig auch „schwierige“ Kundensituationen mitzubringen, um diese im Seminar zu analysieren und Handlungsalternativen zu entwickeln. **Kundenbindung:** Welche Produktangebote (Cross-Selling) können Sie für bestehende Kunden machen? Wir finden mit Ihnen Ansätze, wie Sie Ihre langjährigen Kunden z.B. durch den Verkauf weiterer Produkte aus Ihrem Angebotsportfolio stärker an sich binden können.

Hier buchen Sie das Seminar:

JS Coaching & Consulting

Jahnplatz 6
33602 Bielefeld

Telefon: +49 (0) 5203 / 90276 1

Telefax: +49 (0) 5203 / 90276 2

E-Mail: info@jsc.de

Internet: www.jsc.de