

Existenzgründung: Verkaufen - aber richtig

Schneller lukrative Kunden gewinnen

Florian Mörchel

Klasse Kompaktwissen. Viele Geschichten und Erfahrungen aus der Praxis.

Nutzen

Verkaufen? Aber top! Werden Sie Vertriebsprofi. Vermarkten Sie als Existenzgründer*in oder Jungunternehmer*in Ihre Produkte oder Dienstleistungen effizient und überzeugend. Das Fachseminar vermittelt Ihnen die Grundlagen und den Werkzeugkasten des Verkaufens. Erfahren Sie von einem langjährigen Fachmann für Verkauf und Marketing, wie Sie systematisch lukrative Kunden gewinnen können. Sie lernen praxiserprobte Verkaufsmethoden kennen und erarbeiten daraus abgeleitet Ihre individuelle Verkaufsstrategie. Die einfachen und universell einsetzbaren Praktiken helfen Ihnen, systematisch ein Pool an Interessenten aufzubauen. So gewinnen Sie schneller neue Kunden, sind dauerhaft erfolgreich und sichern das Umsatzwachstum Ihres Geschäftes!

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Existenzgründer, Unternehmer und Mitarbeiter aus kleinen mittleren Unternehmen.

Ihr Vorteil bei diesem Seminar: Ein stark reduzierter Seminarpreis. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie fördert im Rahmen der "Weiterbildungsinitiative Existenzgründung und kleine Unternehmen der bayerischen Industrie- und Handelskammern" die Unternehmensgründung und kleine Unternehmen in Bayern. Deshalb ist der Seminarpreis stark reduziert. Förderfähig sind Gründer/-innen, die ein Unternehmen beziehungsweise eine freiberufliche Existenz gründen wollen und/oder mit ihrem Unternehmen weniger als 5 Jahre am Markt sind. Außerdem werden gefördert Mitarbeiter/-innen aus kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeiter und einem Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. Euro. Ihr Vorteil: Stark reduzierter Seminarpreis. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Energie und Technologie fördert im Rahmen der "Weiterbildungsinitiative Existenzgründung der bayerischen Industrie- und Handelskammern" die Unternehmensgründung in Bayern.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Dieser Workshop gibt Antworten auf die wichtigsten Vertriebs- und Verkaufsfragen und Techniken. Wie kann ich potenzielle Kunden für meine Geschäftsidee, Produkte und Dienstleistungen begeistern? Wenn mein Angebot umfangreich und die Produkteigenschaften vergleichbar sind, wie und wo finde ich die richtigen Marketingansätze? Verkaufs-Profi Peter Brandl vermittelt Strategien und Methoden für nachhaltige Kundengewinnung und Umsatzsteigerungen. Themenübersicht:

- Interessenten in Neukunden verwandeln
- Mit guten Argumenten - richtig verkaufen!
- Stammkundenpflege: Wie geht das?
- Verhandeln und präsentieren will gelernt sein
- Gesprächsführung von Verkaufsgespräch, Fragetechnik bis Abschluss

...

Kooperationspartner

-
-
-
-

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

08.07.2020

Ort

München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

1 Tage

Termininformationen

09.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung erwünscht bis:

10.06.2020

Organisatorische Hinweise

Maximale Teilnehmerzahl - 12 -

Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Anmeldung vergeben.

Bitte beachten Sie die Anmeldefrist.

Veranstaltungskurzzeichen

F-57-023-20-01

Preis

360,00 €

Veranstaltungsinhalt im Detail

Verwandeln Sie Interessenten in Neukunden!

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Dieser Leitsatz gilt auch und besonders bei der Vermarktung Ihrer Unternehmensidee. In einem wachsenden Markt mit einer schier unendlichen Masse an Produkten und Dienstleistungen wird effizientes Marketing immer wichtiger. Erlernen Sie in diesem Seminar die Grundlagen des systematischen Verkaufens! Auf welche Weise wecken Sie Interesse für Ihr Angebot? Wie werden Interessenten zu neuen Kunden? Und was ist bei der Pflege von Stammkunden zu beachten? Der versierte Experte vermittelt Ihnen alles, was Sie darüber wissen müssen.

Mit guten Argumenten verkaufen Sie richtig

Das A und O für eine erfolgreiche Neukundengewinnung ist ein stichhaltiges und zielführendes Verkaufsgespräch. Und die Basis jeder Überzeugungsarbeit sind gute Argumente. In dieser Lehrveranstaltung erfahren Sie, worin eine schlüssige Argumentationskette besteht. Beschreiben Sie die wesentlichen Merkmale Ihres Angebots und heben Sie die wichtigsten Vorteile heraus! Kunden werden sich nur für etwas interessieren, das einen wesentlichen Nutzen für sie hat. Gewinnen Sie einen Eindruck, wie Sie auf Einwände reagieren und wie bedarfsgerechte Angebote aussehen. Ihre Existenzgründung soll schließlich von Erfolg gekrönt sein.

Verhandeln und präsentieren will gelernt sein

Nicht jedes Gespräch führt zum Verkaufsabschluss. Aber je besser Sie vorbereitet sind, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit. Üben Sie in diesem Workshop einen sinnvollen Leitfaden zu erstellen und einen strukturierten Verkaufsdialog zu führen. Das konstruktive Feedback aus der Gruppe wird Sie darin fördern und bestärken. Im Mittelpunkt müssen stets die Kundenbedürfnisse stehen. Deshalb ist eine bedarfsorientierte Fragetechnik, die Ihnen hier vermittelt wird, so wichtig.

Zu guter Letzt darf natürlich eines nicht fehlen: der eigene Auftritt. Wie präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen? Worin liegen Ihre besonderen Stärken? Und vor allem: Was haben Ihre Kunden davon? Nehmen Sie teil, diskutieren Sie mit und erfahren Sie mehr! Das Fachseminar gibt Ihnen einen qualifizierten Einblick, wie Sie sich und Ihre Angebot schnell und lukrativ verkaufen.

Verkaufen - aber richtig – das Seminar im Überblick:

Egal, ob Sie Freiberufler, Existenzgründer oder Vertriebsverantwortlicher eines jungen Unternehmens sind – dieses Intensivseminar hilft Ihnen, Ihre Produkte, Ideen und Dienstleistungen bestmöglich zu verkaufen. Lernen Sie, Ihre Vermarktungsstrategie systematisch zu konzipieren und zu verbessern. Von den richtigen Argumenten bis zur eindrucksvollen Präsentation wird Ihnen alles Wichtige kompakt aufbereitet. Zur Seite steht Ihnen dabei ein Fachmann für Verkauf und Marketing und langjähriger Unternehmensberater. Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren zukünftigen Unternehmenserfolg!

Die Seminarthemen im Einzelnen:

Grundlagen des systematischen Verkaufens

- Praktische Marktbearbeitung mit System
- Vom Interessenten zum Neukunden
- Die Pflege der Stammkunden

Argumentation beim Verkaufen

- Argumentationskette: Merkmale, Vorteile, Nutzen
- Behandlung von Einwänden
- Bedarfsgerechte Angebote

Gesprächsführung und Präsentation

- Das strukturierte Verkaufsgespräch
- Bedarfsorientierte Fragetechnik
- Die wirksame Präsentation des Unternehmens
- Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

Methoden

Vortrag, Gruppenarbeit und Diskussion

Gesamtsumme

360,00 €

IHK Campus (A&B)

Orleansstraße 10-12
81669 München

Kontakt und Ansprechpartner



Studienmanagerin

Melek Taskin

+49 89 5116 5511

Taskin@ihk-akademie-muenchen.de