

## Vertriebstraining, Online

### Von der Kaltakquise bis zum schwierigen Kundengespräch

#### Nutzen

---

Von Lead zum kaufbereiten Kunden. Von der Kaltakquise bis zum Abschluss. Vom Angebot zum Preiskampf: Wer im Vertrieb erfolgreich sein möchte, muss kommunikativ stark sein und sein Gegenüber verstehen. Er muss adäquat auf Kunden eingehen und Abschlüsse professionell vorantreiben. In diesem Online-Training lernen Sie eine gezielte Gesprächsführung für Kundenakquise und Verkaufsprozess. Sie erfahren, wie Sie Killerphrasen und Einwänden geschickt begegnen und zum Abschluss kommen. Erwerben Sie durch das interaktive Arbeiten in kleinen Gruppen konkrete Werkzeuge für Ihren Arbeitsalltag. Erzielen Sie durch direktes Feedback und Coaching der Trainerin sofort optimale Lernergebnisse.

Um das Training möglichst nachhaltig und an den Kundenbedürfnissen orientiert zu gestalten, ist die **Teilnehmerzahl auf 8 Personen begrenzt**. Darüber hinaus arbeitet die Trainerin mit Rollenspielen, Simulationen, Elevator Pitches, Ansätzen aus der modernen Hirnforschung sowie multimedialer Unterstützung.

#### Zielgruppe

---

Das Seminar richtet sich an alle Personen, die im nationalen oder internationalen Vertrieb tätig sind und täglich im Kundenkontakt stehen. Auch an Führungskräfte und nicht gelernte Vertriebler (Naturwissenschaftler, Ingenieure, Techniker), die ihre Vertriebs-Skills verbessern wollen.

#### Veranstaltungsinhalt im Überblick

---

- Was macht einen guten Vertriebler aus?
- Produkte,USPs, Kunden und Marktsegmente im Blick: Outside-In statt Inside-Out.
- Der Pitch als Grundlage: Die zentralen Botschaften aus dem Effeff.
- Kaltakquise und Ad-hoc-Gespräche: Hürden überwinden. Erfolge verzeichnen.
- Schwierigen Kunden begegnen & Ihnen den Wind aus den Segeln nehmen.
- Der Verkaufsprozess – Vom Lead zur Opportunity und weiter.

#### Veranstalter

---

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

22.06.2020 - 23.06.2020

### Ort

### freie Plätze

Plätze frei

### Termininformationen

Tag 1: von 9:00 bis 12:30 Uhr

Tag 2: von 9:00 bis 12:30

### Veranstaltungskurzzeichen

F-50-597-20-02

## Preis

---

466,00 €

## Methoden

Sie arbeiten online in einer Arbeitsgruppe von maximal 8 Personen. Separate Online-Räume ermöglichen Gruppenarbeiten und ein hohes Maß an Interaktivität. Durch eine Vorbereitung auf die konkreten Teilnehmerinnen und Teilnehmer – Sie erhalten im Vorfeld einen Fragebogen – ist das Online-Training auf Ihre Produkte und Märkte zugeschnitten. Zugang zu den Online-Trainingsräumen erhalten Sie durch einen an Sie im Vorfeld verschickten Link.

## Gesamtsumme

---

466,00 €

## Kontakt und Ansprechpartner

---

**Studienmanagerin**

**Evamaria Gasteiger**

+49 8063 91 274

[Gasteiger@ihk-akademie-muenchen.de](mailto:Gasteiger@ihk-akademie-muenchen.de)