

SEMINAR (PRÄSENZ)

Aktives Verkaufstraining

Von und mit Verkaufsprofis lernen!

Nutzen

Verkaufstraining mal anders: Wir unterstützen und beraten uns gegenseitig zu den verschiedensten Aspekten rund um die Themen Akquisition, Verhandeln und Verkaufen. Das besondere Merkmal dieses Workshops ist die sehr hohe Praxisorientierung. Theoretische Aspekte sind auf ein absolutes Mindestmaß reduziert. Im Mittelpunkt dieses Praxis-Workshops steht die Persönlichkeit des Verkäufers und die Weiterentwicklung seiner Kompetenzen. Dabei werden die inhaltlichen Schwerpunkte zu Beginn des Workshops von den Teilnehmern selbst festgelegt. Dies stellt sicher, dass ausschließlich und intensiv an den Themen gearbeitet wird, die jeden einzelnen Teilnehmer weiterbringen.

Neben einer kollegialen Beratung zu wichtigen Fragen diskutieren wir anhand von Fallbeispielen geeignete Vorgehensweisen sowie alternative Lösungswege zu herausfordernden Aufgabenstellungen. In Rollenspielen und Umsetzungsübungen werden darüber hinaus ausgewählte Verkaufssituationen praxisgerecht simuliert und analysiert. Neben der Erörterung strategischer Überlegungen erhält jeder Teilnehmer ein verantwortungsbewusstes und hilfreiches Feedback zu seinen kommunikativen Stärken und Entwicklungspotentialen. So erhalten Sie eine Vielzahl konkreter und leicht umsetzbarer Tipps an die Hand, mit denen Sie Ihre Verkaufsergebnisse spürbar verbessern.

Weiterbildungen in Präsenz:

Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Geeignet für Verkaufs- und Vertriebsleiter/-innen, Mitarbeiter/-innen im Außen- und Innendienst und Verkaufsingenieure/-innen **mit Praxiserfahrung im Verkauf**.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das praxisnahe 2-Tages-Verkaufstraining vermittelt Inhalte und Fähigkeiten im Kommunikationsverhalten und in der Gesprächsführung, mit dem die Teilnehmer ihren Verkaufserfolg steigern. Die Teilnehmer behandeln unter anderem die Fragen: Wie steige ich geschickt in Verkaufsgespräche ein? Wie erfrage ich den Bedarf? Wie meistere ich die Frage nach dem Preis? Weitere Themen:

- Strategische Aspekte des erfolgreichen Verkaufens
- Neukundenakquise - was ist das Besondere daran?
- Intelligente Fragetechniken
- Überzeugend und nutzenorientiert argumentieren - so geht's!
- Abschlusssignale erkennen

...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

06.11.2024 - 07.11.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

2 Tage

Termininformationen

2 Tage Vollzeit von 09:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Veranstaltungsinhalt im Detail

Die Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb sind in den letzten Jahren überdurchschnittlich gestiegen. Hohe soziale Kompetenz, wirkungsvolle Kommunikationsstrategien sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sind im Umgang mit den Kunden unerlässlich geworden. Auch das Anwenden von gezielten Verkaufstechniken zum richtigen Zeitpunkt, spielt eine Schlüsselrolle.

Die inhaltlichen Schwerpunkte dieses Verkaufstrainings sind durch ausgewählte Fallbeispiele geprägt, die allesamt aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer/-innen stammen. Die persönliche Weiterentwicklung der Teilnehmer wird dabei aktiv gefördert.

Hier ein Auszug möglicher Trainingsinhalte:

Kommunikationsstrategien und Verkaufstechniken:

- Strategische Aspekte erfolgreichen Verkaufens
 - Professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
 - Telefonische Terminvereinbarung
 - Besonderheiten bei der Neukundenakquisition
-
- Wie man in Verkaufsgespräche einsteigt
 - Möglichkeiten zum Aufbau einer tragfähigen Beziehungsebene
 - Intelligente Fragetechniken zur Gesprächsführung und Bedarfsanalyse
 - Aktives Zuhören auf Sach- und Beziehungsebene
-
- Überzeugend und nutzenorientiert argumentieren
 - Konstruktiver Umgang mit Ausreden und Einwänden
 - Preisverhandlungen sicher meistern
 - Abschlusssignale erkennen und nutzen

Methoden

Das besondere Merkmal dieses Verkaufstrainings ist die starke Praxisorientierung.

Theoretische Aspekte sind auf ein absolutes Mindestmaß reduziert. Stattdessen arbeiten Sie mit den folgenden Methodenbausteinen:

- Kurzreferate
- Einzelarbeiten
- Fallstudienarbeit in Form einer Supervision
- Moderierte Kurzdiskussionen
- Gesprächssimulationen (Rollenspiele mit Video-Analyse)
- Individuelle Umsetzungsplanung

Den Abschluss des Verkaufstrainings bildet eine konkrete Umsetzungsplanung der gewonnenen Erkenntnisse in den beruflichen Alltag. Dabei wird eine ebenso einfache wie effektive Methode vorgestellt, mit der sich die Teilnehmer/innen selbst coachen können, um nach dem Workshop noch effektiver zu werden.

Gesamtsumme

1.090,00 €

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Jaqueline Sigl

+49 89 5116 5514

Sigl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de