

Das effektive Verkaufstraining

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	1
Verkaufstraining mit Askeljung	1
Trainingsmethoden, die Ergebnisse erzielen	2
Wie Sie am Telefon überzeugen und Verkaufserfolge erzielen	3
Ihr Nutzen durch das Verkaufstraining am Telefon	3
Mögliche Trainingsablauf	4
Seminar-Umfang.....	4
Nachhaltigkeit im Verkaufstraining	4
Investment	5
Zahlungskonditionen.....	5

Verkaufstraining mit Askeljung

Verkaufstrainings sind im Idealfall stets Teil eines Gesamtentwicklungsprozesses. So erzielen sie den größten Erfolg. Unsere Verkaufstrainings sind so ausgerichtet, dass Entwicklungen und Veränderungen für den Arbeitsalltag im Verkauf umgesetzt werden.

Durch Coaching in der Praxis, Zielklärung vorab, (wahlweise) Studiocode® Video Analyse¹ und Aktionspläne wird der Transfer in die Verkaufstätigkeit gewährleistet. Dank der ausgewählten Methoden werden Eigenverantwortung und Selbständigkeit der Teilnehmer der Verkaufstrainings gestärkt und Wege aufgezeigt, die in der Praxis umsetzbar sind. Die Stärken werden ausgebaut und Handlungsalternativen bei Potentialen erarbeitet.



¹ Studiocode® ist ein professionelles System für Video-Rollenspiele, um Feedback für Gruppen und Einzelne zu liefern. Ereignisse können live aufgezeichnet und „kodiert“ werden. Dabei wird hervorgehoben, was danach wiedergegeben und analysiert werden soll. Dadurch steigt Effektivität und Lernergebnis von Trainingsmaßnahmen erheblich.

Das methodische und persönliche Lernen Einzelner mit der Weiterentwicklung von Kompetenz und Fähigkeiten ist unser Anspruch. Daran können Sie uns messen. Die größten Vorteile individuell konzipierter und vor Ort durchgeführter Verkaufstrainings sind die speziell auf den Kundenbedarf zugeschnittenen Schulungsmaßnahmen, die sich mit konkreten Arbeitssituationen aus dem Unternehmensalltag verknüpfen lassen und so größtmögliche Zielerreichung bieten.

Unsere Verkaufstrainer und Berater sind darauf spezialisiert, Entwicklungsmaßnahmen exakt und bedarfsgerecht zu konzipieren. Dabei werden die Unternehmens- und Führungskulturen beachtet.

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Prozesse, die exakt Ihren Bedürfnissen entsprechen und in die Strategie und Kultur Ihres Unternehmens eingebettet sind. Davon profitieren die Teilnehmer und Ihr Unternehmen gleichermaßen. Denn im Vordergrund steht die Weiterentwicklung Ihrer vorhandenen Ressourcen.

Darauf können Sie sich verlassen:

- Konsequenter Transfer in die Praxis
- Fördern und Fordern der Teilnehmer
- Verkauf steht im Vordergrund
- Zählbare Ergebnisse

Trainingsmethoden, die Ergebnisse erzielen

Aus unserer langjährigen Erfahrung in Verkaufstrainings und Vertriebsberatungen wissen wir, dass sich Eigenschaften in Trainings verbessern lassen, wenn folgende Methoden zum Tragen kommen:

- Persönliche Erkenntnisse resultieren aus eigener Erfahrung
- Teilnehmer und die Gruppe sind aktiv in den Lernprozess involviert
- Training ist authentisch und Notwendigkeit des Handelns nachvollziehbar
- Lernen erfolgt durch kognitive Verankerung
- Potentiale werden konkret aufgezeigt und erlebt (Studiocode® Video Analyse)
- Verhalten und Aktionen werden direkt und unmittelbar sichtbar (Studiocode® Video Analyse)
- Kompetenzen für den beruflichen und privaten Alltag werden gefördert

Durch das Erkennen und Ableiten werden die Prinzipien und Regeln aus erlebnisgeprägten Lernsituationen im Verkaufstraining auf die Situationen im Verkauf übertragen.

Durch persönliches Erleben in den einzelnen Übungen der Verkaufstrainings können sich Teilnehmer weit weniger dem Geschehen entziehen, als bei anderen Seminarformen. Vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse haben wir erlebnisorientierte Methoden für Veränderungsprozesse in Unternehmen in unsere Verkaufstrainings integriert. Lernen durch Erlebnis in Verbindung mit interaktiven Übungen und Video Analyse bringt nachweisbar deutlich bessere Erfolge als herkömmliche Seminare.



Studiocode® Video Analyse

In unseren Verkaufstrainings wechseln die Demonstrationen der verschiedenen Methoden, deren Reflexion, das Trainieren der Techniken in Kleingruppen und die eigene Präsentation und Live Video Feedback ab. Durch die hohe Methodenkompetenz und der daraus resultierenden Umsetzung erzielen Sie dauerhafte Erfolge.

Wie Sie am Telefon überzeugen und Verkaufserfolge erzielen

Das Telefon ist immer noch das Verkaufsinstrument mit der höchsten Frequenz an persönlichen Kundenkontakten innerhalb eines definierten Zeitraumes. Sie werden kein Tool oder keinen Kanal finden, bei dem Sie mehr persönliche Kontakte in so kurzer Zeit generieren.

Gerade in Zeiten der Optimierung der Kostenstruktur im Verkauf ist die Kundenbetreuung und die Akquisition per Telefon der Garant für Effizienz und Effektivität im Verkauf. Durch die Verbesserung der Telefonate generieren Sie mehr Aufträge, halten die Preise und steigern so Ihren Gewinn.

Durch das professionelle Telefontraining profitieren Sie insbesondere davon, dass Ihre Mitarbeiter im Verkauf ihr Kommunikationsverhalten am Telefon spürbar verbessern. Sie führen Telefongespräche noch zielgerichteter und erfolgreicher. Ihre Verkaufsmitarbeiter finden einen gelungen Einstieg, transportieren die Vorteile Ihrer Produkte und Dienstleistungen für Ihre Kunden. Dabei werden Ihre Mitarbeiter Selbstbewusster & Selbstsicherer, um die Hürde zum aktiven Verkauf zu überwinden.

Der Fokus liegt auf der strukturierten Gesprächsführung, professionellen Fragetechnik, der kundenorientierten Argumentation und Formulierung. Sie haben die Garantie, aufgrund der langjährigen Erfahrung mit vielen Mandanten auf diesen Gebieten, eine auf Sie maßgeschneiderte Lösung zu erhalten, die Ihren Erwartungen und Zielen entspricht.

Durch das effektive Telefontraining erwerben Sie die Fähigkeiten und das Knowhow, um die Telefonakquise und die Kundenbetreuung erfolgreich umzusetzen. Besonders wichtig ist das freie Reden im Telefongespräch! Das stumpfe Ablesen von Formulierungen wirkt aufgesetzt und ist nicht erfolgreich. Die Strategien und Formulierungen werden individuell erarbeitet. So hebt sich Ihr Telefonverkauf positiv von den übrigen Mitbewerbern ab.

Und selbstverständlich werden die Erfolgsrezepte des Verkaufs, der Betreuung und der Akquisition vermittelt. Dieser rote Faden für Telefongespräche gibt die nötige Sicherheit am Telefon.

Ein wichtiger Bestandteil professioneller Telefontrainings sind „Live-Telefonate“. In Rollenspielen werden nachgestellte Verkaufsgespräche mit Ihren Kunden geübt. Mittels Einsatz von Studiocode® Video Analyse wird es für die Teilnehmer sofort sichtbar und klar, wo Verbesserungspotential vorhanden ist.

Ihr Nutzen durch das Verkaufstraining am Telefon

- Sie steigern den Erfolg Ihrer Telefon - Verkaufsgespräche
- Sie sind auf Telefonate professionell vorbereitet
- Sie sparen wertvolle Zeit durch taktisch kluge Gesprächsführung
- Sie bieten Ihren Kunden wertvollen Nutzen, anstatt sie zu "nerven"
- Sie haben mehr Spaß am Telefonverkauf

Sie haben Ihre nächsten Telefongespräche bis ins Detail vorbereitet und die Telefon-Aktivitäten der nächsten Woche konkret geplant. Deshalb macht sich das Training für Sie sofort bezahlt!

Oberste Prämisse des Trainings ist die Praxisrelevanz. Die Seminarinhalte werden in Situationen aus der Praxis eingeübt. So bleibt der Transfer und die Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahme gewährleistet.

Mögliche Trainingsablauf

Folgende Punkte stellen Inhalte dar, die in einem zweitägigen Training behandelt werden können. Auf die Teilnehmer eingehend, wird es zahlreiche Möglichkeiten zu Rollenspielen und Gruppenarbeiten geben, wie oben schon dargestellt.



- Was gute Verkäufer auszeichnet
- Verkaufsprozesse in Lösungsvertrieb
- Die drei Erfolgsprinzipien von Spitzen-Verkäufer
- Die fünf Schritte des Verkaufsgesprächs
- Gesprächseröffnung
- Leistungs- vs. Eigenschaftserklärungen nutzen, um Interesse zu generieren
- Eigenschaften vs. Vorteile darstellen
- Aufschlussreiche Fragen stellen lernen
- Einwände behandeln
- Nöten, Folgen und Vorteile nachgehen
- Fragestrategien
- Optionen abklären
- Lösungen anbieten

Seminar-Umfang

- Ort: frei wählbar
- Dauer: 2-3 Tage
- Teilnehmerzahl: 6 - 20
- Nachbetreuung: bis zu 6 Monate nach Vereinbarung

Nachhaltigkeit im Verkaufstraining

Wirkungsvolle Seminare sind grundsätzlich individuell gestaltet. Sie beginnen mit einer Bedarfsanalyse vor Ort. Diese Analyse liefert alle notwendigen Erkenntnisse für die Ausrichtung des individuellen Seminar-Angebotes.

Bei einem Regie-Gespräch haben Sie als Unternehmer die Möglichkeit, Ihre Wünsche zur Zielsetzung in das Seminar-Konzept mit einzubinden.

Nach Durchführung des Seminars erhalten Sie einen Seminarbericht. Eine Erfolgskontrolle wird durch eine umfassende Nachbereitung mit allen Beteiligten möglich. Es werden die Ergebnisse über einen längeren Zeitraum nachverfolgt und vertieft. Dies führt zu einer effektiven Umsetzung und einem Ausbau der im Seminar erarbeiteten Lösungen und somit zu nachhaltigem Erfolg.

Investment

Folgende Preise sind Vorschläge zwecks Orientierung und werden je nach Aufwand und Bedarf mit Ihnen später in ein konkretes Angebot vereinbart.

- Trainerhonorar: EUR 390,- pro Mitarbeiter und Tag
- Coaching und Nachbetreuung (je nach Aufwand): EUR 295,- pro Stunde

Zahlungskonditionen

- Storniert der Auftraggeber den einzelnen Auftrag bis 31 Kalendertage vor Leistungsbeginn, so gebührt dem Auftragnehmer 25% vom Honorar.
- Storniert der Auftraggeber den einzelnen Auftrag bis 14 Kalendertage vor Leistungsbeginn, so gebührt dem Auftragnehmer 50% vom Honorar.
- Für kurzfristigere Stornierungen gebührt dem Auftragnehmer 100% des Auftragshonorars.