

### Teilnehmer

- » Außendienst - Mitarbeiter
- » Innendienst - Mitarbeiter im Vertrieb / Verkauf
- » Projektmanager im Vertrieb
- » Key Account Manager
- » Call-Center-Manager
- » Service-Manager



### Ziele

#### Sie werden lernen

- » **Wichtige Erfolgsfaktoren**
- » **Preise durchzusetzen**
- » **Den kompletten Kauf- und Verkaufsprozess an Fall-Beispielen zu üben**
- » **Gesprächsziele professionell vorzubereiten und durchzusetzen**
- » **Eine positive Gesprächsatmosphäre zu erzeugen**
- » **Gespräche zielgerichtet zu steuern**
- » **Flexibel auf unterschiedlichste Ausgangssituationen des Ansprechpartners einzugehen**
- » **Kundenorientiertes Verhalten im Gesprächs-Prozess zu gestalten**
- » **Den Kundennutzen überzeugend zu kommunizieren als USP, CSP, EVP**
- » **Umgang auch mit "schwierigen" Gesprächspartnern zu beherrschen**
- » **sich abschlußsicher zu verhalten**

▲Top

### Lehr- / Lernmethoden

- » freiwillige Live-Übungen mit Video-Analysen
- » Einzel- und Gruppen Feedback
- » Einzel- und Gruppendiskussionen
- » Team-Teaching
- » individuelles Coaching
- » Vortrag, Moderationen, Interaktionen

▲Top

### Inhalt

Proaktives Verkaufen Live

- » **Wichtige wertorientierte Erfolgsfaktoren & Trends**
  - » Persönliche Erfolgsfaktoren / Unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren
- » **Preise durchsetzen als Erfolgsfaktor**
- » **Wertschöpfung durch proaktives Kunden - Beziehungs - Management**
- » **vom Kundenwert zum Unternehmenswert**
- » **Der mehrdimensionale Gesprächspartner / Kunde**

➤ **Das mehrdimensionale Kommunikations - Modell**

Ratio - Elemente / Emotio - Elemente / Aktio - Elemente / Gesamt - Modell

➤ **Gehirngerechtes Kommunizieren**

➤ **9 Verhaltens - Phasen in der proaktiven Kunden- Kommunikation /**

**Interaktion**

Persönliche Elemente / Organisatorische Elemente

**Vorbereitungsphase ZP, AH, GZ1, GZ2**

**Gesprächseröffnungsphase**

Individuell proaktive Gestaltung

**Analyse - Phase**

Markt-Portfolio / Kunden-Portfolio / CRM

Wünsche des Gesprächspartners / Basis - Kaufmotive / Typologie / strategische Frage - Arten / Fra

**Präsentations - Phase**

Kundenorientierte Form **USP - CSP - EVP** / Strategische Kunden - Gesprächsführung

**Einwand - Phase**

Mögliche Einwände / Mögliche Vorwände / Einwand - Behandlung / Proaktives Zuhören und mehr .

**Argumentations - Phase**

Das strukturierte Argument **USP - CSP - EVP** / Mite strategische / wertorientierte Argumente

**Abschluß-Phase**

Entscheidungs-Prozess / Strategische Hilfsmittel zur Entscheidungsfindung

**Verabschiedungs - Phase**

Wer verabschiedet wen, wann, wo, wie?

**Danach - Phase**

Was leite ich in die Wege, daß der Kunde begeistert sein wird? / Weitere Vorgehensweise / CRM

➤ **Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen**

➤ **Qualifiziertes proaktives Reklamations-Management**

➤ **Wichtige Top-Trends für den Vertrieb / Verkauf für eine proaktive  
Zukunftsgestaltung**

▲ **Top**

Bitte

[kontaktieren](#)

