

Betriebliche Weiterbildung in der ACCANTAS Business Akademie

Themenkreis	Verkaufen, Vertrieb und Marketing
Thema	Steigerung der Verkaufsquote mittels strukturiertem Kundengespräch und optimiertem Angebotsprozess
Zielgruppe	Verkaufsleiter/innen, Fachhändler/innen, Handwerker/innen, Verkaufsmitarbeiter/innen, Vertriebsfachbearbeiter/innen, Existenzgründer/innen, Handelsvertreter/innen
Seminarform	Offenes Seminar, Einzelbelegung
Ziel	<p>Potenzial optimal nutzen, Kommunikation verbessern, Umsatz steigern.</p> <p>Wie häufig standen Sie als Kunde schon in einem Verkaufsraum und wurden gefragt: "Kann ich Ihnen helfen?" - Ein Leichtes für Sie, jetzt mit "Nein, danke." zu antworten. - Wieder eine Chance vertan...</p> <p>Die pffigsten Werbeaktionen verpuffen, wenn die Kunden in Scharen kommen und der Verkaufsmitarbeiter unvorbereitet und unsicher ist.</p> <p>Im Verkauf geht es im besonderen darum, als Spezialist des Angebots aufzutreten und den Kunden von Anfang an - über die Bedarfsanalyse bis hin zur Kaufentscheidung - sicher zu leiten. Deshalb ist Vertrauen ein gewichtiger Erfolgsfaktor für eine dauerhafte Geschäftsbeziehung. Und Vertrauen kann gezielt gewonnen und ausgebaut werden.</p> <p>Dieses gelingt immer dann am besten, wenn der direkte Kontakt mit dem Kunden optimal gestaltet ist. Denn Unternehmen, die den Vertrieb genauso beherrschen wie die Leistungserbringung bzw. die Produktion, werden sich im Wettbewerb deutlich abheben und haben gute Aussichten auf Wachstum.</p>
Inhalt	<p>Die hierfür erforderlichen Strukturen des Verkaufsgesprächs werden erarbeitet, auf die Besonderheiten des Kundengesprächs angepasst und dann konsequent mit den Mitarbeitern eingeübt. Darüber hinaus werden zielgruppenorientierte Gesprächsleitfäden erarbeitet und trainiert. So wird eine wichtige Voraussetzung für effektive Marktbearbeitung geschaffen: die Fähigkeit des Unternehmens, potenzielle Kunden gezielt zum Kauf zu führen.</p> <p>Das Ergebnis wirkt sich wirtschaftlich durch die Steigerung der Verkaufsquote aus.</p>
Lerninhalte	<p>Lerninhalte im einzelnen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlagen der Verkaufsrhetorik - Eröffnung des Verkaufsgesprächs - Aktiv zuhören, Führen durch Fragen - Kundenbedürfnisse und Kaufmotivation erkennen - Verkaufsberatung - Preis- und Rabattpolitik - Einwandbehandlung - Verkaufsabschluss - Erstellung eines persönlichen Verkaufsleitfadens - Schriftliche Angebotsgestaltung

Dozenten	Dipl.-Kfm. Joachim Gebauer
Methoden	Vortrag, Workshop, Gruppenübung, Einzeltraining
Teilnehmerzahl	Mindestens 3 Teilnehmer/innen, maximal 10 Teilnehmer/innen
Termin	Siehe Terminplan auf www.accantas.de/academy.htm
Dauer	20 Unterrichtsstunden in 2,5 Tagen
Ort	Düsseldorf, Bildungszentrum der IHK oder nach Vereinbarung
Kursnummer	AC-VM-08
Preis	690 EUR plus MwSt.
Ansprechpartner	Joachim Gebauer j.gebauer@accantas.de Tel. 0211-3611877

ACCANTAS Ltd. & Co. KG
Fürstenwall 189
40215 Düsseldorf
www.accantas.de