

Außendienst – Verkaufen mit Begeisterung und Kompetenz

- Inhalte:**
- > Der persönliche Auftritt – Fremdbild und Eigenbild
 - > Blockaden überwinden (Motivation, Terminkoordination etc.)
 - > Die verschiedenen Situationen: Messebesuche – der „normale“ Kundenbesuch – Kaltakquise als besondere Herausforderung – Jahresgespräche u.a.
 - > Präsentations- und Verhandlungstechniken
 - > Kundenpotenziale erkennen, entwickeln und ausschöpfen
 - > Der zielsichere Abschluss und die effiziente Nachbearbeitung
 - > Beziehungsmanagement zu Top-Kunden

Ziel: Moderne Verkäufer im Außendienst müssen sich heute ganz besonderen Herausforderungen stellen – der Kunde ist nicht nur schwierig zu fassen, sondern klagt über Zeitmangel, muss oft Kollegen in Entscheidungsprozesse mit einbeziehen und ist manchmal auch äußerst versiert im Umgang mit Verkäufern. Sympathie und professionelles Auftreten des Verkäufers beeinflussen den Verkaufsprozess positiv. Im Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie ihre persönlichen Wirkungsmittel verbessern, wie sie zielsicher ihren persönlichen Termin erreichen und wie sie im Gespräch schließlich punkten können. Die verschiedenen Anforderungen werden zum Teil in Arbeitsgruppen erarbeitet und in Rollenspielen trainiert.

Zielgruppe: Außendienstmitarbeiter, Key Accounter, angehende Verkaufsmitarbeiter u.a.

Dozentin: Vera Sebastian

Dauer: 1 Tag

Ort: firmenintern oder externer Veranstaltungsort nach Vereinbarung

Preise: 2-5 Teilnehmer: 1.500,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen
6-9 Teilnehmer: 1.800,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen