

Erfolgreich verkaufen in der Krise

Intensiv-Online-Training für Vertriebs-Profis.

Know-how und Training für Top-Vertriebsperformance, um gerade in diesen schwierigen Zeiten vorne dabei zu sein.

Die zwei großen Herausforderungen für den Vertrieb in Krisenzeiten



Härterer Wettbewerb:

Weniger Anfragepotenzial sorgt für gesteigerten Wettbewerbsdruck.

Höherer Preisdruck:

Einige Kunden werden versuchen, die Situation zu ihrem Vorteil auszunutzen, auch durch unberechtigte Nachlassforderungen

Jetzt ist entscheidend, dass Vertriebs-Profis eine Top-Performance zeigen

Aus diesen Herausforderungen resultiert die Notwendigkeit, mit einer vertrieblichen Top-Performance zu agieren,

- um aus weniger Potenzial das Optimum zu generieren.
- und dem gestiegenen Preisdruck souverän standzuhalten.

Die Impulse, um in der Krise erfolgreich zu verkaufen

Modul 1: Abschlussquoten sichern und steigern durch radikales Anfragemanagement.

- Kaufmotive und Entscheidungsprioritäten des Kunden früh erkennen durch optimales Informations- und Beziehungsmanagement.
- Angebote so gestalten, dass sie echte Entscheidungshilfen bieten und aktiv mitverkaufen statt nur über den Preis zu informieren.
- Konsequenz nachfassen, ohne den Kunden zu nerven und ihm helfen zu einer klaren Entscheidung (für Sie) zu kommen.
- Dialogkompetenz und empathische Kommunikation.

Modul 2: Sichern und verbessern der Margen bzw. Deckungsbeiträge durch ausgefeilte Verhandlungsstrategien.

- Psychologie von Nachlassforderungen.
- Clever und souverän auf ein „Zu teuer!“ des Kunden antworten und so die Initiative behalten.
- Wettbewerbsdruck und unumgängliche Nachlässe vertrieblich geschickt nutzen.
- Die Macht professioneller Fragetechniken und NLP-Strategien.

Das Online-Format

- 3 x 0,5 Tag radikales Anfragemanagement.
 - o 1: Kaufmotive und Entscheidungsprioritäten | **09.10.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
 - o 2: Angebote gestalten und konsequent nachfassen | **20.10.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
 - o 3: Training der Dialogkompetenz mit Partnerübungen | **29.10.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
- 3 x 0,5 Tag online-Seminar ausgefeilte Verhandlungsstrategien.
 - o 1: Psychologie von Nachlassforderungen und clevere Antworten auf „Zu teuer!“ | **09.11.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
 - o 2: Wettbewerbsdruck und unumgängliche Nachlässe geschickt nutzen | **23.11.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
 - o 3: Training der Dialogkompetenz mit Partnerübungen | **03.12.2020 / 13.30 – 16.30 Uhr**
- 2 x Transfer-Coaching online im Abstand von 6 und 12 Wochen nach dem Lehrgang zur Stabilisierung der Umsetzung.

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst
- Vertriebsleiter
- Unternehmer
- Freelancer und Freiberufler

Ihre Investition

- Insgesamt **1.490,00 €** zuzüglich 16 % Umsatzsteuer.

Inclusive

- Vorab-Aktivierung
- Online-Lernplattform
- individualisierte Unterlagen
- 2 x Online-Transfer-Coaching nach dem Lehrgangsende
- Betreuung durch einen sehr erfahrenen Trainer und Coach

Die Unternehmensentwickler

Barbara Baratie

Der Coach - Werner Möstl unser Experte für Vertriebs-Fragen.

Der Herzogenauracher weiß, was erfolgreiche Vertriebsorganisationen auszeichnet und was den erfolgreichen Verkäufer vom *Mittelmaß* unterscheidet.

Mehr als 20 Jahre Vertriebserfahrung zeichnen Werner Möstl aus.

Er optimiert einerseits Strukturen im Vertriebsprozess und steigert andererseits im Training und Coaching die Vertriebskompetenz der Mitarbeiter auf der konkreten Verhaltensebene. Und gerade in dieser Kombination liegt der nachhaltige Erfolg seiner Arbeit begründet, den seine Kunden so sehr schätzen und in ihren Bilanzen ablesen können.

"Ein Unternehmen lebt immer nur von dem, was es verkauft!" so das Credo Werner Möstls. Und er sorgt dafür, dass seine Kunden mehr verkaufen...

Anmeldung:

Fragen beantwortet Ihnen gerne Barbara Baratie - 02823 928 32 88

Ihre verbindliche Anmeldung senden Sie uns gerne an

barbara.baratie@die-unternehmensentwickler.de



Die Unternehmensentwickler – Seesallee 58 – 47574 Goch