



Qualifikation & Fachwissen

Kaufmännische Mitarbeiter – Vertrieb

Inhalt

Überblick

Trainings für den Vertrieb	3
----------------------------------	---

Die Trainings

Vom Plan zum Ziel	4
Neukunden gewinnen	5
Das erfolgreiche Verkaufsgespräch I	6
Das erfolgreiche Verkaufsgespräch II	7
Produkte und Alleinstellungsmerkmale	8
Verhandeln auf Top-Niveau	9
Systemisches Praxistraining	10
Verkauf im Innendienst	11
Telefoncoaching für Verkäufer	12
Überzeugend Präsentieren	13
Den Verkauf managen	14
Vertriebscoaching	15

Kontaktdaten:

green duck GmbH
 Stadtparkinsel 41
 41515 Grevenbroich

Telefon: 02181.4 73 73 84
 Telefax: 02181.4 73 73 86

info@green-duck.de
 www.green-duck.de

Seminarprogramm

Vertrieb. Professionell zum Erfolg.

Viele Spediteure und Logistiker beklagen, dass alles nur über den Preis geht. Mit Verlaub – das stimmt schlichtweg nicht. Vertriebsmitarbeiter, die gelernt haben, wie man auch bei gewieften Einkäufern geschickt verhandelt, erreichen stets mehr. Ob das nun ein höherer Preis ist, mehr Volumen oder andere vorteilhafte Optionen, sei dahin gestellt. In jedem Fall tun diese Profis eines nicht: Das, was andere schon immer so gemacht haben. Wenn Sie mehr aus dem Vertrieb herausholen wollen, erreichen Sie dies mit unseren Profitrainings.



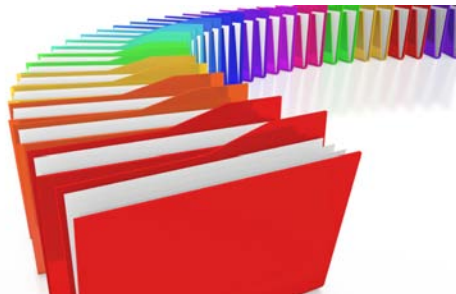
Trainingsprogramm für Verkäufer

- ⌘ Vom Plan zum Ziel
- ⌘ Neukunden gewinnen
- ⌘ Das erfolgreiche Verkaufsgespräch I
- ⌘ Das erfolgreiche Verkaufsgespräch II
- ⌘ Produkte und Alleinstellungsmerkmale
- ⌘ Verhandeln auf Top-Niveau
- ⌘ Systemisches Praxistraining
- ⌘ Verkauf im Innendienst
- ⌘ Telefoncoaching für Verkäufer
- ⌘ Überzeugend Präsentieren
- ⌘ Den Verkauf managen
- ⌘ Vertriebscoaching

Vom Plan zum Ziel Organisation, Kunden- und Gebietsmanagement.

Im Außendienst steckt noch jede Menge Potential, das recht einfach gehoben werden kann. Viel Beschäftigung mit Dingen, die „nicht Verkauf“ sind, ineffektive Reiseplanung, zu wenig Besuche – nur drei Dinge, mit denen sich Vertriebler selbst ausbremsen. In diesem Seminar geben wir Ihren Vertriebsmitarbeitern die Grundstruktur für erfolgreiches Verkaufen. Dann klappt´s noch besser mit dem Umsatz.

1 Tag, 6-12 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Wo will ich hin: meine Ziele
- ⌘ Was muss ich dafür tun: Planzahlen
- ⌘ Plan und Ziel vor Augen: Verkaufstrichter
- ⌘ Die eigene Strategie: welche Kunden?
- ⌘ Innerer Schweinehund: Selbstmotivation
- ⌘ Zeiträuber: Effektiv und Effizient arbeiten!
- ⌘ 100 % Verkauf: optimaler Wochenplan

Zielgruppe:

- ⌘ Außendienstmitarbeiter
- ⌘ Key Account Manager
- ⌘ Route Manager

Sonstiges:

- ⌘ Einsatz firmenspezifischer Ziele, Kennzahlen o. ä. möglich

Neukunden gewinnen. Methoden für mehr Umsatz.

Vertriebsmitarbeiter telefonieren und nehmen Termine wahr – am liebsten bei Bestandskunden. Was macht er darüber hinaus, um Neukunden zu generieren? Wir zeigen Wege auf, wie Neukundenakquisition noch gehen kann – direkter, unkonventioneller, Erfolg versprechender. Auch das ungeliebte Thema Kaltakquise spielt dabei eine Rolle – das danach gar nicht mehr so schwierig ist.

1 Tag, 6-10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Hintergrundwissen zur Neukundengewinnung
- ⌘ Was treibt mich an, was hemmt mich
- ⌘ Ohne Plan kein Ziel
- ⌘ Werkzeugkoffer zur Neukundenakquisition
- ⌘ Telefonakquisition und „kalte Termine“ vorbereiten
- ⌘ Wie man bei potenziellen Neukunden Interesse weckt

Zielgruppe:

- ⌘ Innen- und Außendienstmitarbeiter

Sonstiges:

- ⌘ mit Praxisübungen am Telefonkoffer / in Rollenspielen

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch I. Essentielle Grundlagen.

Gut zu verkaufen, ist in jeder Branchen eine außerordentlich wichtige Aufgabe. In erster Linie geht es darum, potentielle Neukunden im Gespräch von den Leistungen zu überzeugen. Aber woher soll ein Newcomer wissen, wie so ein Gespräch optimal zu führen ist? Dafür ist ein Fundament, auf dem der Mitarbeiter aufsetzen kann, essentiell. Dieses Seminar ist für alle neuen Verkäufer – ob Innen- oder Außendienst – Pflicht!

2 Tage, 6–10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Was ist für mich „verkaufen“
- ⌘ Was der Kunden möchte – und warum
- ⌘ Phasen im Verkaufsgespräch
- ⌘ elementare Kommunikationsgrundlagen
- ⌘ Gespräche steuern – Fragetechnik
- ⌘ Nutzen für den Kunden – Argumente
- ⌘ Umgang mit Einwänden
- ⌘ Der Preis
- ⌘ Abschlussignale und -techniken

Zielgruppe:

- ⌘ Innen- und Außendienstmitarbeiter
- ⌘ Mitarbeiter mit Verkaufsaufgaben

Sonstiges:

- ⌘ viele praxisnahe Übungen aus der Praxis der Teilnehmer
- ⌘ viele Gespräche am Telefonkoffer
- ⌘ gemeinsame Trainings mit Innen- und Außendiensten möglich

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch II. Den Kunden kaufen lassen.

Jeder Verkäufer ist bei den Kunden am erfolgreichsten, zu denen er den besten Draht entwickelt. Die Beziehungsebene passt, man ist auf Wellenlänge. Wo das aber nicht der Fall ist, sind die Verkaufschancen auch meist deutlich geringer. Genau hier setzt unser Training an. Die Teilnehmer erkennen ihre Wirkung auf unterschiedliche Menschentypen, wie diese „ticken“ und man sich bewusst auf diese einstellen kann, damit auch diese Gespräche „greifen“ und der Verkaufserfolg steigt.

2 Tage, 6-10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Wie nehme ich mich wahr – und wie andere mich?
- ⌘ Menschentypen und ihr Kaufverhalten: wer „braucht“ was?
- ⌘ Profis erkennen die Körpersprache ihres Gegenüber – und nutzen dies!
- ⌘ durch Visualisierung zum Erfolg: gemeinsam mit dem Kunden zur Lösung = zum Abschluss

Zielgruppe:

- ⌘ Inhaber
- ⌘ Verkaufsleiter
- ⌘ Außendienstmitarbeiter
- ⌘ Key Account Manager
- ⌘ Route Manager

Sonstiges:

- ⌘ viele Praxisübungen

Seminar

Produkte & Alleinstellungsmerkmale. Das Portfolio kennen und passgenau verkaufen.

Warum geht angeblich alles nur über den Preis? Weil oftmals die Kenntnis des eigenen bzw. des Produktportfolios der Wettbewerber lückenhaft ist und deshalb die Argumente fehlen. Ohne diese bleibt dafür eben nur der Preis. In unserem Seminar stellen die Teilnehmer fest: es gibt viele Dinge, mit denen sich das Unternehmen – auch gegen die (vermeintlich) „Großen“ – klar abgrenzen kann! Das und wie ihre Vertriebsmitarbeiter das Unternehmen mit seinen Leistungen in Kundengesprächen überzeugend darstellen, trainieren wir in diesem firmenspezifischen Seminar.

1-2 Tage, 6-12 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Das Angebot regionaler und überregionaler Wettbewerber
- ⌘ Was macht uns so besonders
- ⌘ Unsere Alleinstellungsmerkmale
- ⌘ Von der Leistung über das Alleinstellungsmerkmal zum spezifischen Kundennutzen
- ⌘ Den Kundennutzen visualisieren und beziffern!

Zielgruppe:

- ⌘ Innen- und Außendienstmitarbeiter

Sonstiges:

- ⌘ vor dem Training benötigen wir Detailwissen zu Ihrem Unternehmen und seinen Produkten
- ⌘ vorbereitend zum Seminar erstellen die Teilnehmer eine Übersicht ihrer Wettbewerber

Seminar

Verhandeln auf Top-Niveau. Kluger Schachzüge – auch bei hohem Druck.

Immer wieder hören wir Sätze wie: „die setzen einem die Pistole auf die Brust“ oder „was soll ich da denn noch tun?“. Verhandler verhandeln vermeintlich „hart“ – aber warum? Weil sie die wichtigen Grundlagen des Verhandeln beherrschen. Wer bei solchen Partnern nicht auf Augenhöhe ist, gerät schnell in die Defensive – und verliert. Wenn Sie lernen möchten, wie man eine kluge Verhandlungsstrategie von A bis Z aufbaut und vorbereitet, um die entscheidenden Argumente und Alternativen für die kommenden Preisrunden parat zu haben, ist dieses Training genau das richtige.

2 Tage, 6-10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Ihr „Gegner“ – so werden sie trainiert: Einblicke in ein Einkäuferseminar
- ⌘ Die Basis für win-win: Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip
- ⌘ Verhandlungstaktiken der Verhandler: kennen, reagieren, selbst anwenden
- ⌘ Preisgespräche aus der Praxis: Strategie entwickeln, Grenzen ziehen, Alternativen finden

Zielgruppe:

- ⌘ Inhaber
- ⌘ Abteilungsleiter
- ⌘ Key Account Manager
- ⌘ Außendienstmitarbeiter

Sonstiges:

- ⌘ Die Teilnehmer nehmen ihre eigenen Fälle mit ins Seminar

Systemisches Praxistraining. Neue Blickwinkel für „alte Hasen“.

Wer schon lange im Geschäft ist, dem macht man nichts mehr vor. Sicher? Gerade Routine ist eine schleichende Gefahr! Erfahrene Verkäufer haben ihr „System“. Lassen Sie sich darauf ein, dieses vielschichtig zu durchleuchten und zu optimieren. Mit Fällen aus Ihrer Praxis – und zwar die, von denen Sie sich eine Lösung wünschen, die Sie bisher noch nicht gefunden haben. In diesem Seminar bestimmen die Teilnehmer den Inhalt, der sich individuell an deren Herausforderungen ausrichtet.

2 Tage, 6-8 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Die Trainingsinhalte ergeben sich nach dem Bedarf der Teilnehmer
- ⌘ Wie „gewinne“ ich Preisverhandlungen?
- ⌘ Wie argumentiere ich den Kundennutzen – auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht?
- ⌘ Welche Fragen und Fragetechniken auf höchstem Level nutze ich?
- ⌘ Wie erkenne ich die Verhandlungskniffe meines Gegenüber?
- ⌘ Raus aus meiner Komfortzone: wie packe ich Einwände bei den Hörnern?

Zielgruppe:

- ⌘ Inhaber
- ⌘ Abteilungsleiter
- ⌘ Key Account Manager
- ⌘ erfahrene Außendienstmitarbeiter
- ⌘ Verkaufsleiter

Sonstiges:

- ⌘ Die Teilnehmer nehmen ihre herausfordernden Praxisfälle mit ins Training.

Verkauf im Innendienst. Gekonnt mit Kunden und Kollegen.

Je nach Unternehmen unterstützt der Innendienst einen Außendienstkollegen, agiert „solo“ oder ist zudem noch in den Kundendienst eingebunden. In jedem Falle aber spielt der Innendienst für das Unternehmen eine wichtige Rolle für den Verkaufserfolg. Mehr als ein guter Grund, diese wichtigen Mitarbeiter bei ihrer Aufgabe zu motivieren und zu unterstützen – durch diese Qualifizierung.

1 oder 2 Tage, 6–12 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Meine Rolle im Innendienst
- ⌘ Was ist „verkaufen“?
- ⌘ Was der Kunden möchte – und warum
- ⌘ Vom Umgang mit Kunden & Kollegen: elementare Kommunikationsgrundlagen
- ⌘ Zeit- und Selbstmanagement
- ⌘ richtig agieren mit schwierigen Kunden
- ⌘ Termine am Telefon – optimal vereinbaren
- ⌘ Zusammenarbeit mit Außendienstkollegen

Zielgruppe:

- ⌘ Innendienstmitarbeiter

Sonstiges:

- ⌘ Der Sales Support oder Verkaufsinendienst hat in den verschiedenen Unternehmen oft sehr unterschiedliche Aufgaben. Die Schwerpunkte werden daher kundenindividuell gelegt. Davon ist auch die Dauer abhängig.

Telefoncoaching für Verkäufer. Die Theorie in der Praxis.

Idealerweise folgt dieses Telefoncoaching den Trainings „Das erfolgreiche Verkaufsgespräch I + II“, das in der Praxis den Feinschliff gibt. Die Teilnehmer haben Fälle vorbereitet, die live am Telefon geführt werden – im Beisein des Coaches. Dieser verfolgt und protokolliert die Gespräche und analysiert anschließend gemeinsam mit dem Probanden die Gesprächsführung. Hier lernt jeder Mitarbeiter genau die Punkte kennen, die er sich noch weiter verbessern kann.

1-1,5 Stunden je Mitarbeiter, max. 5 Teilnehmer pro Tag



Inhalte:

- ⌘ Wiederholung der wichtigsten Seminarinhalte
- ⌘ Gecoachte Kundengespräche
- ⌘ Themen: Neukundenakquisition, Terminvereinbarung, Angebote nachfassen (mit Preisgespräch) usw.

Zielgruppe:

- ⌘ Innen- und Außendienstmitarbeiter

Sonstiges:

- ⌘ Die Teilnehmer bereiten Fälle vor
- ⌘ Es wird ein ruhiger Raum benötigt

Seminar

Überzeugend präsentieren. Spannend aufgebaut, mitreißend vorgetragen.

Eine pffiffige, lebendig vorgetragene Präsentation, die mitreißt überzeugt! Gerade bei Kunden kann dies den entscheidenden Unterscheid machen. Heben Sie sich ab von der Masse, die mit vielen langweiligen und vollgeschriebenen Folien die Betrachter ermüden! Hier lernen Sie, wie jedes Thema mit System aufbereitet und spannend vorgetragen wird! So wird ihre nächste Präsentation zum „Knaller“, der im Kopf bleibt.

2 Tage, 6-10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ In wenigen Schritten zur 1A-Präsentation
- ⌘ Die Vorbereitung: ihr Ziel, ihre Teilnehmer
- ⌘ Der Inhalt: was präsentieren Sie
- ⌘ Die Medien: Powerpoint, Flipchart und andere Möglichkeiten
- ⌘ Klasse statt Masse: gimme 5!
- ⌘ Wie im Film: Spannung mit Drehbuch
- ⌘ Das gesprochene Wort: so hängen die Zuhörer an ihren Lippen
- ⌘ Herzklopfen: trotz Aufregung locker in den Auftritt

Zielgruppe:

- ⌘ Nachwuchsführungskräfte
- ⌘ Teamleiter
- ⌘ Mitarbeiter, die vor Führungsaufgaben stehen
- ⌘ Projektmanager
- ⌘ Key Account Manager
- ⌘ Vertriebsmitarbeiter

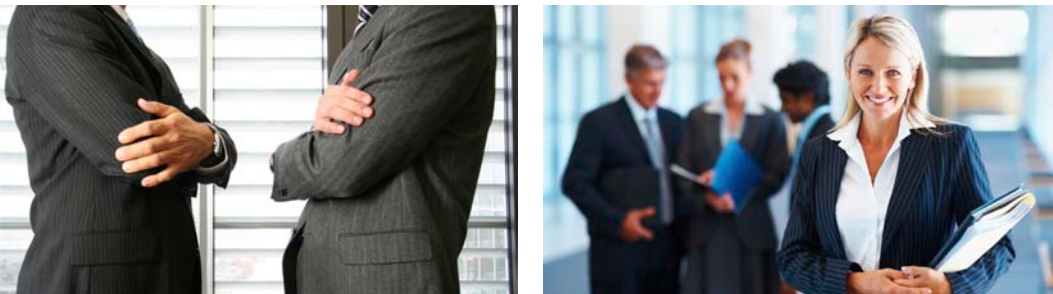
Sonstiges:

- ⌘ viele Präsentationen mit Videoanalyse

Den Verkauf managen. Führungswissen.

Oftmals werden Verkäufer (oder Mitarbeiter, die „auch“ mit dem Verkauf betraut sind) von operativen Führungskräften geführt. Diese Führungskräfte haben ihren natürlichen Schwerpunkt natürlich im operativen Bereich und leiten den Vertrieb im Grunde nebenher. Was auch immer Sie machen – Vertriebsleitung oder operatives – nehmen Sie einfache, aber sehr effektive Werkzeuge aus diesem Seminar mit, die den Erfolg ihres Vertriebs nachhaltig steigert.

2 Tage, 6–10 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ mit dem Verkaufstrichter managen
- ⌘ erarbeiten Sie gemeinsame Ziele
- ⌘ den Verkauf effizient steuern:
Gebiet und Besuche richtig managen
- ⌘ Gespräche mit Verkäufern: motivieren, anleiten,
Ziele abgleichen
- ⌘ der „typische“ Verkäufer – Fehler erkennen und
wieder in die Spur bringen
- ⌘ „Wir sind immer zu teuer“ – Verkäufer vom
„Preisjunker“ zum Beratern entwickeln

Zielgruppe:

- ⌘ Inhaber
- ⌘ Verkaufsleiter
- ⌘ Niederlassungsleiter, die auch den Verkauf führen

Sonstiges:

- ⌘ Dieses Seminar ist die ideale Basis für unser
Training „Coachingkompetenz für Verkaufsleiter“

Vertriebscoaching. Coachen Sie ihren Außendienst.

Wie lernt ein Außendienst seine komplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit am nachhaltigsten? Durch Vorbilder, die ihn „unter die Fittiche nehmen“ und durch dieses Coaching kompetent machen. Durch ihre Beobachtungen und ihr Feedback erfährt der Verkäufer, wo er sich konkret noch weiter verbessern kann. Wie Sie zum erstklassigen Coach werden, was übrigens nicht nur für den Außendienst angewendet werden kann, lernen Sie in diesem interessanten Seminar.

2 Tage, 6-8 Teilnehmer



Inhalte:

- ⌘ Was ist Coaching?
- ⌘ Psychologisches Grundlagenwissen
- ⌘ Wann coachen?
- ⌘ Vorbereitende Maßnahmen für Coaching-on-the-Job
- ⌘ Wie verhalten ich mich als Coach bei gemeinsamen Kundenbesuchen?
- ⌘ Analysieren und Bewerten
- ⌘ Kommunikationstechniken im Coachinggespräch
- ⌘ So optimieren Sie Verhalten nachhaltig

Zielgruppe:

- ⌘ Inhaber
- ⌘ Verkaufsleiter
- ⌘ Niederlassungsleiter, die auch den Verkauf führen

Sonstiges:

- ⌘ mit Rollenspielen und Video-Analyse