

Erfolgsfaktor Vertrieb - Verkäufer als ultimative Multitalente

Emotional und strategisch verkaufen in der digitalen Welt

Verkaufskompetenzen im digitalen Zeitalter

Verkaufs- und Persönlichkeitstraining
in 4 Modulen á 1,5 Tage

Digitale Präsenz und das persönliche Kundengespräch im Einklang - Emotionale Fitness für Verkäufer zur Neukundengewinnung und wirksamen, dauerhaften Kundenbeziehung

Die digitale Vernetzung in allen Branchen und in den unterschiedlichsten Unternehmensformen ist heute in aller Munde und ganz sicher geht es ohne digitale Informationsverbreitung nicht mehr. Im Kundenkontakt ist die digitale Präsenz mit vielfältigen Tools ein wichtiges Element, um mit Kunden zu kommunizieren.

Doch reicht dies aus, um Kunden zu begeistern und auch zu gewinnen?

Sicherlich reicht es zur reinen Information und Präsentation. Zur individuellen Emotionalisierung des Kunden reicht es jedoch nicht, denn Emotionen sind wichtig für die Entscheidungsfindung und das notwendige Vertrauen. Und am intensivsten werden Emotionen immer noch im persönlichen Gespräch übertragen, in der passenden Atmosphäre.

Kundenbindung ist gut, aber eine lebendige ausgeprägte und dauerhafte Kundenbeziehung ist sicherer und besser. Denn das Einzige, was nicht kopierbar ist, sind die Beziehungen. Die Beziehungen eines Unternehmens zu seinen Kunden sind bestimmend über den kurz- und langfristigen Erfolg! Beziehungen machen Unternehmen lebendig. VerkäuferInnen sind somit keine reinen Informationsübermittler mehr. Aufgrund ihrer persönlichen Wirkung, die richtige Emotionalität, schaffen sie eine Atmosphäre, die lebendige wirksame Beziehungen entstehen lässt.

Das bedeutet, Schwerpunkte, Aufgaben der VerkäuferInnen im Kundengespräch verlagern sich sehr deutlich. Reines Argumentieren und Präsentieren, ohne die passenden Emotionen, sind pure Zeitverschwendung. VerkäuferInnen haben die Aufgabe mit den zielführenden Emotionen zu präsentieren, zu kommunizieren, sich also in den unterschiedlichsten Situationen in die passenden Emotionen hineinzusetzen. Das klingt viel einfacher als es tatsächlich ist!

Hier wird eine Regel sehr deutlich: „Ich kann nur geben, was ich habe!“ Die Persönlichkeit der VerkäuferInnen im Kundengespräch muss das zielführende Emotions-Repertoire umfassen. Dies wirkt jedoch nur, wenn sie dabei authentisch bleiben und keine heruntergespulte Technik anwenden. Gespielte Emotionen bewirken das Gegenteil vom Gewünschten und nerven Kunden nur – so kann keine Vertrauensbasis entstehen.



Das persönliche Kundengespräch mit den passenden Emotionen ist immer noch der Königsweg, um Menschen zu überzeugen und Erfolge zu generieren!

Verkäufer im persönlichen Kundengespräch haben die Aufgabe eine positive Atmosphäre zu schaffen. Gelingt ihnen das, ist der Erfolg so gut wie gesichert!

Emotionalisieren, mit den unterschiedlichsten Medien kommunizieren, wirksame Beziehungsstrukturen aufbauen, das müssen moderne VerkäuferInnen beherrschen. Sie müssen jedoch auch wissen, wo, wann und wie sie diese Techniken einsetzen, hierzu benötigen sie die Kompetenzen für das strategische Verkaufen.

Strategisch verkaufen, wirksame Mentaltechniken, intelligente Strategien zur konsequenten Zielerreichung

Die Entscheidungsprozesse sind nicht nur in großen Unternehmen, sondern auch in KMU wesentlich komplexer geworden. Die Anzahl der Ansprechpartner mit unterschiedlichen Aufgaben, Rollen und Entscheidungskriterien hat sich beim Kunden erhöht und unterliegt einem ständigen Veränderungsprozess. Ein wichtiger Schlüssel zum Verkaufserfolg ist somit das Erkennen und Verstehen der offiziellen und auch inoffiziellen (politischen) Strukturen, Seilschaften des Einkaufsprozesses beim Kunden, um dann mit einem reflexiven Feedbackprozess durch das Selling Center-Team zielorientiert, strategisch und wirksam agieren zu können. Auf Basis dieses Wissens lebt der VerkäuferIn ein strategisches, situatives und emotionsbasiertes Beziehungsmanagement mit einem ansprechpartnerorientierten Value Selling.

Vertriebsziele in einem sich stetig verändernden Umfeld auch sicher zu erreichen, zeichnet den modernen VerkäuferIn aus. In der Regel sind die Vertriebsziele anspruchsvoll und stellen VerkäuferInnen in den unterschiedlichen Branchen mit schnellen Veränderungen vor hohe Herausforderungen. Den Fokus mit einem klaren Geist auf das Ziel zu halten (die Energie folgt der Aufmerksamkeit) ist unabdingbar für die Zielerreichung. Strategien und Maßnahmen zu entwickeln, um diese Zielerreichung dann auch zu sichern, ist eine weitere wichtige unentbehrliche Kompetenz von modernen VerkäuferInnen.

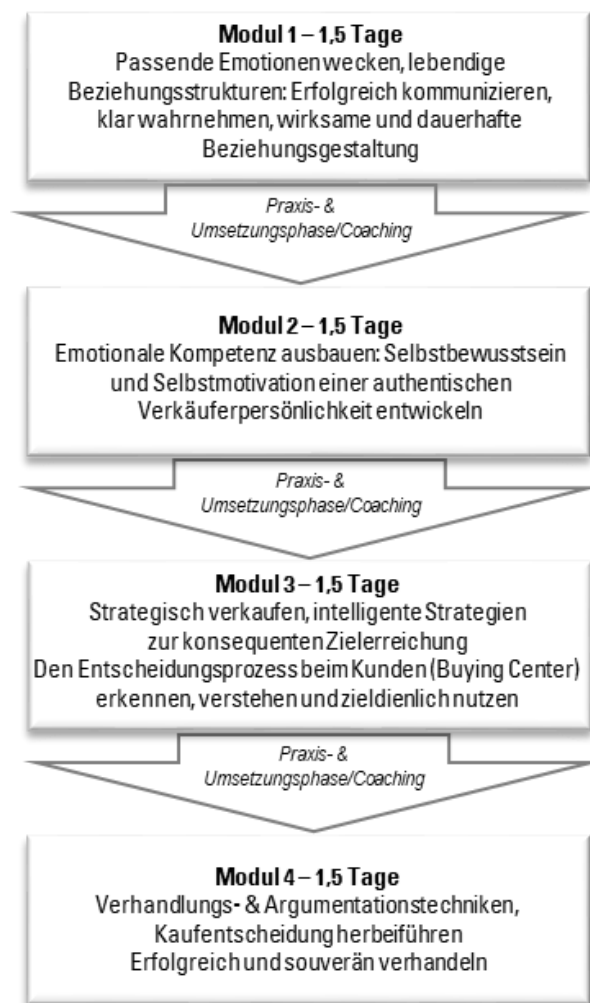
Nur entspannte VerkäuferInnen mit einer klaren Bewusstheit können ihre Ziele erreichen und dauerhaft Erfolg haben! Angespannte Märkte brauchen keine angespannten VerkäuferInnen.



Das Training & Coaching „Emotional und strategisch verkaufen in der digitalen Welt“ vermittelt nachhaltig die benötigten Kompetenzen.



Aufbau und Ablauf



Termine / Uhrzeiten

Modul 1: 18. + 19.06.2021

Modul 2: 16. + 17.07.2021

Modul 3: 10. + 11.09.2021

Modul 4: 29. + 30.10.2021

Tag 1: 14.00 Uhr - 18.30 Uhr

Tag 2: 09.00 Uhr - 16.00 Uhr

Modul 1

Passende Emotionen wecken, lebendige Beziehungsstrukturen: Erfolgreich kommunizieren, klar wahrnehmen, wirksame und dauerhafte Beziehungsgestaltung

Die TeilnehmerInnen lernen vielfältige Kommunikationstechniken und Kommunikationsstrategien für die unterschiedlichsten Persönlichkeitstypen kennen, die es ihnen erlauben eine hohe situative Kommunikations- und Verhaltensflexibilität im Verkaufsgespräch zu leben. Sie schärfen ihre Wahrnehmung, um Kaufsignale und Denk-/Entscheidungsstrategien des Neukunden und Kunden klar wahrzunehmen, so dass sie sich in ihrem Agieren im Verkaufsprozess darauf einstellen können. Sie lernen, wie sie mit unterschiedlichen Kundentypen über ihr flexibles Verhalten und ihre Sprache Vertrauen und eine partnerschaftliche Beziehung herstellen, wie sie also für einen emotionsbasierten und erfolgsorientierten Verkaufsprozess sicher und schnell die passenden Gefühle beim Neukunden und Kunden erzeugen.

Transferprozess/Praxisphase: Die TeilnehmerInnen führen nach jedem Trainingsmodul ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Modul 2

Emotionale Kompetenz ausbauen: Selbstbewusstsein und Selbstmotivation einer authentischen Verkäuferpersönlichkeit entwickeln

Die TeilnehmerInnen lernen, welche professionelle Einstellung (innere Denkmuster) sie brauchen, um die passenden Emotionen zu wecken. Sie lernen, wie sie eine ausgeprägte Reaktionsflexibilität und ein unerschütterliches Selbstbewusstsein im Verkaufsprozess erreichen, um dauerhaft erfolgreich zu verkaufen.

Ebenso werden sie wirksame Mentaltechniken erlernen, um sich zu motivieren, ihre inneren Blockaden („Erfolgverhinderungsprogramme“) zu erkennen und wie sie diese dann sicher in zielfdienliche Denk- und Verhaltensmuster wandeln. Sie lernen, wie sie mit einer hohen Selbstakzeptanz zum erforderlichen Selbstbewusstsein kommen, die Basis, um mit ihrer natürlichen Autorität, Authentizität und Präsenz erfolgreicher zu verkaufen.



Modul 3

Strategisch verkaufen, intelligente Strategien zur konsequenten Zielerreichung

Den Entscheidungsprozess beim Kunden (Buying Center) erkennen, verstehen und ziieldienlich nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen, mit welchen Methoden sie Entscheidungsprozesse bei den unterschiedlichsten Unternehmen und Ansprechpartnern erkennen und wie sie dieses Wissen flexibel im Buying Center-Team des Zielkunden anwenden. Sie lernen, wie sie dann zielorientiert und strategisch den Verkaufsprozess kundenspezifisch und ansprechpartnerorientiert gestalten. Sie werden nach dem Training in der Lage sein mit den unterschiedlichsten Ansprechpartnern (Anwender, technische Entscheider, kaufmännische Entscheider, Beeinflusser, Einkäufer, ...) auf Augenhöhe zu kommunizieren. Die VerkäuferInnen (Selling Center-Team) leben strukturiert und emotionsbasiert ein ansprechpartnerorientiertes Value Selling.

Die TeilnehmerInnen erlernen mit richtigen Fragen die passenden Informationen, d.h. die Kauf- und Entscheidungskriterien sowie den inneren Überzeugungsmodus der Neukunden und Kunden strukturiert zu eruieren. Sie lernen, wie sie mit Fragen und hypnotischen Sprachmustern zielorientiert den Aufmerksamkeitsfokus der Neukunden und Kunden lenken. Sie werden die wahrgenommenen Entscheidungsmotive und Denkmuster und die Macht der negativen und positiven Emotionen für eine überzeugende und begeisternde Präsentation nutzen, welche die Neukunden und Kunden positiv berühren. Sie geben dem Neukunden und Kunden das gute Gefühl, bei ihnen in den besten Händen zu sein.

Modul 4

Verhandlungs- & Argumentationstechniken, Kaufentscheidung herbeiführen Erfolgreich und souverän verhandeln

Die TeilnehmerInnen lernen verschiedene Taktiken und Strategien der Verhandlungstechnik kennen, um Kundeneinwände, kritische Fragen und Bedenken verkaufsorientiert zu nutzen und so mit der passenden Abschlusstechnik eine positive Kaufentscheidung herbeizuführen. Sie lernen die Manipulationen, Taktiken und



Strategien der Verhandlungspartner (auch bei Preisgesprächen) kennen und wie sie darauf erfolgreich mit den passenden Argumenten reagieren und erfolgsorientiert überzeugen.



Für wen ist dieses Training?

Dieses Training ist für Verkäufer und Verkäuferinnen gedacht, die im digitalen Zeitalter wissen möchten,

- mit welchen Tools sie erfolgreich sein können.
- wie sie beim Kunden mit den passenden Emotionen positiv wirken und damit die Basis für eine erfolgreiche Entscheidungsfindung legen.
- wie sie ihre eigenen Denk-/Kommunikationsmuster und Verhaltensweisen besser verstehen und erfolgreicher nutzen können.
- wie sie ihrem Anspruch gerecht werden situativ, kundenzentriert und emotionsbasiert zu verkaufen.
- wie sie sich weiterentwickeln können und dabei
- ihre Kunden, sich selbst und ihr Unternehmen stetig erfolgreicher machen.

Individuelles Coaching

Dieses Modultraining beinhaltet ein zweistündiges Einzelcoaching für jeden TeilnehmerIn. Das Coaching kann zwischen den vier Modulen bzw. bis zu 12 Wochen nach Ende des letzten Moduls in Anspruch genommen werden. Jeder TeilnehmerIn hat hier die Möglichkeit persönliche Themen mit dem Coach zu bearbeiten.

Methodik

Alle Themen werden durch den Trainer präsentiert und interaktiv mit den TeilnehmerInnen bearbeitet. In Kleingruppen und praxisorientierten Rollenspielen erfolgt

der Transfer von der Theorie in die Praxis. Hier können die TeilnehmerInnen in einem sicheren Rahmen das neue Wissen testen und verkäuferische Fertigkeiten und Verhaltensweisen in ihre Verkäuferpersönlichkeit integrieren. Es werden Techniken aus der Verkaufsrhetorik, Verkaufspsychologie, REVT, NLP und dem Ziel- und Zeitmanagement der IV. Generation genutzt.

Die 34-jährige praktische Verkaufs- und Verhandlungserfahrung des Trainers, Rüdiger Kreuzer, fließen maßgeblich ein. Der strukturierte und praxisorientierte Transferprozess sowie das individuelle Coaching zwischen den Trainingsmodulen garantieren eine hohe Nachhaltigkeit!

Ihre Investition: € 2.350,00 (pro Person/zzgl. Mwst.)

Das erhalten Sie dafür

- 4 Trainingsmodule á 1,5 Tage = 6 Trainingstage
- Ein persönliches Coaching (2 Stunden)
- Ihren persönlichen Trainingsordner mit jeweils einem Arbeitsbuch pro Modul
- Einen praxis- und erfolgsorientierten Transferprozess
- Ihr persönliches Entwicklungs- und Erfolgshandbuch
- Einen individuellen und zielgerichteten Feedbackprozess
- Ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme
- Eine höhere Lebensqualität mit einer ausgeprägten Verkäuferpersönlichkeit

Kontaktieren Sie uns gerne, wenn Sie Fragen haben. Oder melden Sie sich mit dem nachfolgenden Anmeldeformular via Mail info@kreuzer-training.de an.

Wir freuen uns auf Sie!

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9
65606 Villmar
Telefon 06474 8815 58
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de



KreuzerTraining



Anmeldung per E-Mail info@kreuzer-training.de

Erfolgsfaktor Vertrieb - Verkäufer als ultimative Multitalente

KreuzerTraining

TERMINE

Modul 1: 18. + 19.06.2021
Modul 2: 16. + 17.07.2021
Modul 3: 10. + 11.09.2021
Modul 4: 29. + 30.10.2021

UHRZEITEN

Tag 1: 14.00 – 18.30 Uhr
Tag 2: 09.00 – 16.00 Uhr

TRAININGSORT

Hotel Nassau-Oranien
Am Elbbachufer 12
65589 Hadamar
www.nassau-oranien.de

KOSTEN

€ 2.350,00 pro Person, zzgl. MwSt.

TRAINER

Rüdiger Kreuzer

FIRMENANSCHRIFT

Firma

Straße

PLZ / Ort

Ansprechpartner / Position

Telefon / Telefax

E-Mail

(ggf.) Bestellnummer

TEILNEHMER

Frau

Herr

Vorname / Name

Position

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)

Firma

Zusatz

Straße

PLZ / Ort

(ggf.) E-Mail für Rechnungsversand

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und die Rechnung für das Training. Die Rechnung ist bis spätestens 14 Tage vor Trainingsbeginn ohne Abzüge zu begleichen, bei kurzfristigen Anmeldungen sofort nach Rechnungserhalt. Im Trainingspreis sind Honorar, Organisations- und Nebenkosten, Getränke, Gebäck in den Kaffeepausen, ein leichtes Mittagsmenü oder -buffet (nur bei ganztägigen Trainings), Trainingsunterlagen sowie ein Teilnehmerzertifikat enthalten.

Die Organisation der Reise obliegt dem Teilnehmer. Ebenso trägt dieser alle anfallenden Kosten für die Übernachtung(en).

Der Teilnehmer verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme am gesamten Training. Wir erstatten keine Kosten bei späterer Anreise oder vorzeitiger Abreise.

Sollte die angemeldete Person nicht am Training teilnehmen können, hat sie die Möglichkeit bis spätestens 48 Stunden vor Trainingsbeginn einen Ersatzteilnehmer zu benennen (dieser sollte die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllen). Hierfür ist eine verbindliche schriftliche Anmeldung des Ersatzteilnehmers erforderlich. Zusätzliche Kosten entstehen nicht.

Sollte der Teilnehmer das Training stornieren, entstehen folgende Kosten für ihn:

- 50,00 € zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr bis 29 Tage vor Trainingsbeginn
 - 50% der Teilnahmegebühr ab 28 bis 15 Tage vor Trainingsbeginn
 - Volle Teilnahmegebühr ab 14 Tage vor Trainingsbeginn - auch bei Nichterscheinen
- Maßgeblich für den Zeitpunkt ist der Zugang der Stornierung per E-Mail bei KreuzerTraining.

Sollte KreuzerTraining aufgrund zu geringer Teilnehmerzahlen (bis spätestens 10 Tage vor Trainingsbeginn) oder aus sonstigen wichtigen, von KreuzerTraining nicht zu vertretenden Gründen (Erkrankung des Trainers, höhere Gewalt etc.) absagen müssen, wird die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich erstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.