

Kurzpräsentation

„Sales Excellence - Erfolgreich Verkaufen“

Den Kunden lesen – Verkaufserfolg steigern – Zufriedenheit erhöhen – Service erlebbar machen

Vom produkt- hin zum kundenorientieren Verkaufen!

SCHNEIDER CONSULT



Zielgruppe:

Verkäufer, Aussendienst- und Innendienstmitarbeiter

Vorgehensweise:

Bei der Optimierung der Vertriebsleistung wählen wir ein Workshopformat, bei dem die Sensibilisierung des Salesteams zur Verkaufspsychologie Hand in Hand mit der persönlichen Optimierung des Verhaltens und der Fähigkeiten der einzelnen Mitarbeiter geht.

Unsere Vertriebsstrainings/-coachings bestehen aus ***zwei kombinierbaren Bausteinen:***



Baustein 1: Workshop

Wir vermitteln durch kurze theoretische Inputs und viele praktische Übungen das Handwerkszeug erfolgreichen Verkaufens. Bei der Umsetzung geht es für uns im Schwerpunkt darum, jedem Teilnehmer passend für seinen individuellen Persönlichkeitstyp Anstöße zur Verbesserung zu geben - es geht nicht darum, ein uniformes Verhalten zu vermitteln.

Die Dauer beträgt 1-2 Tage (2 Tage empfehlenswert).



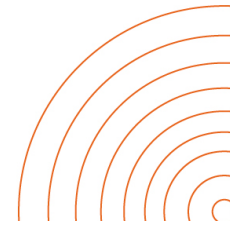
Workshop Themenpunkte:

- Mit dem Kunden in Kontakt kommen, den Kunden "lesen"
- Optimale Gesprächsführung - von der Bedarfsanalyse über die Produkt-Nutzen-Motiv-Argumentation bis zum erfolgreichen Abschluss
- Wie generiere ich am besten Zusatzverkäufe
- Abschlußtechniken – wie erkenne ich ob der Kunde kaufen will bzw. wie beschleunige ich den Verkauf?
- Der ideale Umgang mit Einwänden und „schwierigen“ Situationen
- Tipps & Tricks in der Verhandlung



Workshop Themenpunkte:

- Kudentypologie – praxisorientierte Hilfestellung in der Einschätzung von Kunden und deren typengerechte Anwendung
- Hilfreiche und nicht-hilfreiche Rhetorik anhand der Transaktionsanalyse
- Verkaufen am Telefon - was ist erfolgreich?
- laufender Themenspeicher im Workshop mit Verbesserungsvorschlägen allgemein
- Natürlich auch Fragen und Themen Ihrer MitarbeiterInnen



Baustein 2: Live-Coaching im Kundenkontakt

Das Handwerkszeug muss in der Praxis erfolgreich angewendet werden - und in die individuelle Persönlichkeit des Verkäufers integriert werden, mit all seinen Stärken und Potentialen.

Hier setzen wir mit Live-Coaching an - wir begleiten den Verkäufer vor Ort und erarbeiten mit ihm den Ausbau seiner Stärken und die Integration ergänzender Methoden und Verhaltensweisen.

Wir nehmen die Angst davor, sich zu ändern und machen Lust auf neues Verhalten. Jeder Verkäufer bekommt so eine sehr intensive Unterstützung, die schnell in mehr Umsatz und höherer Kundenzufriedenheit sichtbar wird.

Die Dauer liegt optimalerweise bei 1 Tag / Person.



Oliver Schneider

Textilingenieur und Betriebsökonom
Jahrgang 1970

E oliver.schneider@schneider-consult.eu
M +43-664-9282900

Berater und Coach seit 2009 mit den Schwerpunkten
Strategie/Führung/Vertrieb/Marketing/Service;
20 Jahre Berufserfahrung im Bereich Produktentwicklung,
Internationale Beschaffung, Vertriebs- und Marketingleitung sowie
Geschäftsführung im Groß- und Einzelhandel der Textil-,
Bekleidungs- und Sport-Industrie.

