

Erfolge erleben 2012: Professional Selling & Communication Skills Verkaufstraining Modul 1

MASTER TRAINING™
www.mastertraining.ch 

Praxisorientiertes Verkaufstraining, welches wirklich etwas nachhaltig bewirkt: Ihren Verkaufserfolg.
Modul 1: Für Aussendienstmitarbeiter, Account Manager, Sales Manager, Produktspezialisten und Marketingspezialisten.
Erfolgreich verkaufen und verhandeln heisst effektiv kommunizieren.

Teilnehmerkreis: Alle Personen, die Verkaufs- und Beratungsverantwortung jetzt oder in naher Zukunft wahrnehmen, überzeugend verkaufen, beraten und verhandeln wollen und die ihre Kundenbeziehungen nachhaltig gestalten wollen. Das Trainingsprogramm „Professional Selling & Communication Skills“ basiert auf den Erkenntnissen der Verhaltensforschung und der langjährigen Verkaufserfahrung. Es wurde speziell auf die Besonderheiten und Schwerpunkte der Verkaufskommunikation im Business to Business Kontext und im Medizin-technischen Umfeld weiterentwickelt.

Dauer: Vorbereitungsaufgabe im Vorfeld und drei Trainingstage (2 Tage und 1 Tag Follow-up nach ca. einem Monat).
Die Vorbereitungsaufgabe zum Kurs wird 2 - 3 Wochen vor Kursbeginn an die Teilnehmenden versandt.
Die Teilnehmenden arbeiten im Training mit dem Persönlichen Präferenzprofil im Verkauf Insights® Discovery.
In der Umsetzungsphase zwischen dem 2. und 3. Trainingstag werden die Teilnehmenden von der Trainerin im Telefoncoaching begleitet.

Die nächsten Trainingsdaten:

Das Training findet 3 – 4 x pro Jahr in kleinen Gruppen in Deutsch und in Französisch statt. Dauer: 3 Tage.

Die aktuellen Datenangebote finden Sie auf unserer Website www.mastertraining.ch.

Kursort: Seminarräume der Master Training Group GmbH, EBC Business Forum; Baarerstrasse 135, CH-6301 Zug.

Lernziele: Die Teilnehmenden

1. kennen die Stärken und Risiken ihrer Persönlichkeit und setzen im Kundengespräch ihre persönlichen Stärken gezielt ein. Sie erkennen die Präferenzen Ihrer Ansprechpartner und passen Ihre Kommunikation an die Präferenzen des Gesprächspartners an.
2. erlernen die Grundlagen der Verkaufskommunikation, kennen die wichtigen Phasen des Verkaufsgesprächs und setzen diese Kenntnisse in der jeweiligen Gesprächssituation erfolgreich um.
3. denken und handeln lösungsorientiert und unternehmerisch, mit Fokus auf ein effektives Kunden- und Gebietsmanagement.

Themenschwerpunkte

1. Selbst- und Menschenkenntnis im Verkauf anwenden

Die Selbst- und Menschenkenntnis vertiefen, die eigene Wirkung auf andere erfahren.
Präferenzen des Gesprächspartners erkennen, typengerecht kommunizieren.
Grundlagen der Verkaufspsychologie und Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung: wie Sie diese im Verkauf nutzen können.

2. Den Verkaufserfolg vorbereiten

Motivation & positive Einstellung. Freude am Kontakt, an der Leistung und am Erfolg.
Lösungsorientiertes und unternehmerisches Handeln.
Studium der Kundenunterlagen, Zielsetzung, Planung, Kontaktvorbereitung. Effiziente Nutzung von Verkaufsunterlagen und Demomaterialien.
Optimal terminieren, effektiv kommunizieren, geeignete Medien nutzen.
Targeting: Die richtigen Kunden im richtigen Moment kontaktieren.

3. Das Verkaufsgespräch führen

Den Verkaufsprozess verstehen: Aufbau des Verkaufsgesprächs in 6 Phasen.
Gesprächseröffnung: angepasst an den Gesprächspartner, die eigene Persönlichkeit, die Produktpalette und die Firmenstrategie.
Bedürfnisgerecht kommunizieren: Bedürfnisse erkennen, Fragetechniken anwenden, aktiv zuhören, verstehen und verstanden werden.
Argumentation: Das Fachwissen effektiv einsetzen, Produkteigenschaften in Kundennutzen umsetzen.
Einwände professionell behandeln und als Chancen für die Kundenbindung nutzen.
Abschluss: Lösungen verkaufen. Abschluss vorbereiten, die geeignete Technik anwenden und erfolgreich umsetzen.
Nachbearbeitung: Dokumentation, nachhaltige Kundenbetreuung, langfristige Kundenbindung.

4. Umsetzung in der Praxis: Verkaufs- und Verhandlungskompetenz schärfen

Aufbau einer überzeugenden Präsentation des Produkts, des Unternehmens, der Dienstleistung.
Überzeugend wirken – wirkungsvoll überzeugen. Präsentieren und Gespräche führen.
Erfolgreiche Verkaufsgespräche in schwierigen Situationen meistern. Sicherheit in der Nutzenargumentation und im Abschluss gewinnen.
Gespräche mit Videoaufnahmen, Analyse und Feedback. Einzel- und Gruppenübungen.
Lösungen der Fälle und Situationen aus der eigenen Verkaufspraxis.

Ihre Investition: SFr. 3'175.- / Teilnehmende Person

Inbegriffen ist die Teilnahme an drei Trainingstagen, ein persönliches Feedback der Trainerin, Coaching zu den persönlichen Praxisfällen während der Umsetzungsphase, Videotraining, Persönliches Präferenzprofil im Verkauf, ausführliche Seminardokumentation, Zertifikat, Pausengetränke, Lunch, Früchte und Mineralwasser im Seminarraum. Exkl. MWSt. und Spesen der Teilnehmenden. Ergänzend kann ein **individuelles Coaching** in der weiteren Umsetzungsphase nach dem Training vereinbart werden.

Um den Anliegen den Teilnehmenden ausreichend Raum geben zu können, ist die Teilnehmerzahl auf eine kleine Zahl begrenzt. Für die Teilnahme an allen Kursen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen MTG. <http://www.mastertraining.ch/kontakt/agb/index.html>

Ihr Nutzen – warum Sie an diesem Training teilnehmen sollten

Nach dem Training bearbeiten Sie sofort zielorientiert und umsatzwirksam Ihr Tätigkeitsgebiet:

- Sie gewinnen Selbstvertrauen in Kontakten mit Ihren Kunden und kommunizieren überzeugend und mit Sicherheit.
- Sie erkennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden, setzen Ihr Fachwissen effektiv ein und argumentieren überzeugend.
- Sie meistern auch schwierige Gesprächssituationen professionell.
- Sie denken und handeln lösungsorientiert und erreichen noch mehr Abschlussicherheit im Verkaufsgespräch.
- Die Kontakte mit anspruchsvollen Kunden stellen für Sie eine positive Herausforderung dar.

Darüber hinaus: Sie nutzen gezielt Ihre Stärken, kommen besser an, erreichen mehr und haben Freude an Ihrer Arbeit.

Ihre Trainerin: Jitka Perina, MAS in Philosophy + Management

ist Trainerin, Coach und Unternehmensberaterin. Sie verfügt über eine langjährige Erfahrung im Verkauf und Management in internationalen Unternehmen in Chemie, Pharma und Medizintechnik Umfeld.

Sie leitet das eigene Unternehmen Master Training Group GmbH in Zug und bietet Seminare und Workshops zu den Themen der Kommunikation im Verkauf, Leadership, Mitarbeiterführung, Teamentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Rhetorik und Präsentationstechnik an.



Kontakt/ Beratung für Ihre Fragen und Anmeldung:

Jitka Perina, Geschäftsführerin

Master Training Group GmbH | Baarerstrasse 135 | CH – 6301 Zug

Tel: +41 (0)41 763 54 24 | Fax:+41 (0)41 763 54 25 | www.mastertraining.ch | info@mastertraining.ch

Anmeldung: FAX +41 (0)41 763 54 25 oder e-mail: info@mastertraining.ch

Kontaktperson:

Firma:

Funktion / Abteilung:

Strasse, Postfach:

PLZ, Ort:

Telefon/ Fax:

E-mail:

Ich melde mich zu folgendem Verkaufstraining an: / Wir melden unsere Mitarbeitende zu folgendem Verkaufstraining an:

Kurssprache: Deutsch / Französisch (bitte auswählen) **Datum:**

1. Vorname, Name:

Funktion:

Tel.:

e-mail:

2. Vorname, Name:

Funktion:

Tel.:

e-mail:

3. Vorname, Name:

Funktion:

Tel.:

e-mail:

Ort, Datum:

Unterschrift: