Ein Steinbeis+Akademie - Zertifikatslehrgang (ZLG)

Expertentraining im Vertrieb

Vertrieblicher Erfolg im Multikanalumfeld

Eines ist gewiss - der globale Markt ist extrem hart und unerbittlich.

Enormer Preisdruck, ein absolut gnadenloser Wettbewerb und gleichzeitig kontinuierlich wachsende Kundenansprüche - dies erfordert Vertriebsstrategien, die deutlich über reines Verkaufen hinausgehen.

Mit dieser Gewissheit erfolgreich zu verkaufen, erfordert eine systematische und systemisch abgestimmtes Vertriebsmanagement.

Eine zielführende **5-Phasen-Strategie** mit klar abgrenzbaren, aber ineinander verzahnten und sich bedingender Prozesse, sowie begeisterter Mitarbeiter, die diese Strategie tragen und leben - das machte eine Vertriebsstruktur erst wirklich erfolgreich.

Dieser Workshop unterstützt Sie in Ihrer strategischen Ausrichtung an Kundenwünschen, Marktgegebenheiten und Unternehmenszielen. Werden Sie der richtige Vertriebsmitarbeiter, der sich seiner persönlichen Stärken absolut bewusst ist.

Nutzen:	• Kommunikation als Werkzeug im Vertrieb kennen und anwenden • Abschlusserfolge durch zielführende Argumentationstechnik • Konflikte im Kundengespräch erfolgreich managen • Souveräner Einsatz der VISLE Methode als dynamisches Werkzeug im Abschluss • Interaktive Nachhaltigkeit via DARAL app
Inhalte:	• Die Teilnehmer werden vertriebliche Herausforderungen und Lösungen im Multikanalkontext verstehen und anwenden, indem diese die Grundlagen der modernen Kommunikation erarbeiten und diese als Werkzeug im Vertrieb einsetzen. • Als vertriebliche Kommunikationsmethode erlernen sie den Umgang und den Einsatz der **VISLE Methode**, welche ihren Ursprung aus der dynamischen Kommunikation ableitet. • Zur Maximierung des Abschlusserfolges wird die Endphase des Verkaufsgespräches durch Aspekte der zielführenden Argumentation, Konfliktmanagement und der Empfehlungskompetenz abgerundet.
Methoden:	Vortrag, Interaktionen, Fallbeispiele, Moderation, Gruppenarbeit, Interaktive Nachhaltigkeit via DARAL app Eigens für die nachhaltige Betreuung der Teilnehmer, kommt die Daral app nach dem Trainingsabschluss zum Einsatz, wobei alle Teilnehmer kostenlose Infos, motivierende Inhalte und Wissen übermittelt bekommen.
Module:	5 Module à 1,5 bis 2 Tage Ganze Tage jeweils von 09:00 - 16:30 Uhr (1 * 8 SE) ***)** Halbe Tage jeweils von 09:00 - 12:15 Uhr (1 * 4 SE) ***)** 7 Präsenztage insgesamt ***)** 1 Seminareinheit (SE) = 45 Minuten
Termin und Ort:	Die aktuellen Termine und Veranstaltungsorte entnehmen Sie bitte dem Internet. Gern bieten wir nach Absprache ein **Einzeltraining / Inhouse-Training** an.
Kosten:	Die aktuellen Kosten entnehmen Sie bitte dem Internet.
Teilnehmerzahl:	Max. 11