

Corso - Kurs

4/1985 - Sales Development: Techniken und Taktiken für den Verkaufserfolg

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Kursbetreuung: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Mitarbeiter/innen und Führungskräfte im Sales

Prerequisiti - Voraussetzungen

keine

Obiettivi - Ziele

Die Teilnehmer/innen können nach Abschluss des Trainings:

- Einen beratenden Verhandlungsprozess anwenden und so den Verhandlungsprozess beschleunigen
- Durch gute Fragen die Situation des Kunden analysieren und ihm die Dringlichkeit seiner Entscheidung bewusst machen
- Eine für den Kunden maßgeschneiderte Lösung entwickeln und präsentieren
- Mit Einwänden souverän umgehen und Bedenken des Kunden überwinden
- Auf Verhandlungen vorbereiten, um sicher und souverän bessere Ergebnisse zu erzielen

Contenuti - Inhalte

- **Der richtige Mindset: Welche Bedeutung hat meine Haltung und Einstellung für meinen vertrieblichen Erfolg?**
- **Kundenperspektive: Weg vom „Wir“-Verkäufer – die Perspektive des Kunden einnehmen**
- **Targeting und Prospecting: Wer sind meine Zielkunden und wie bereite ich die Ansprache vor?**
- **Telefonischer Erstkontakt: Wie überwinde ich das Vorzimmer und mache den Entscheider neugierig?**
- **Professionelle Sales Meetings: Die 6 Stufen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs**
- **Vertrauen aufbauen und Kompetenz zeigen: „Unangenehme Beratungswahrheiten“ und Glaubwürdigkeitsaussage**
- **Den Kunden als Trusted Advisor verstehen: Verschiedene Interessensbereiche und für den Kunden herausfordernde Bedarfsqualifizierung**
- **Lösungspräsentation: Dem Kunden den Mehrwert unserer Lösung zeigen**
- **Professionelle Einwandbehandlung: Trotz Einwände das Gespräch am Laufen halten**
- **Abschluss: Abschlussignale und –techniken – wie mache ich „den Sack zu“?**

- **Sicherheit bei Preisverhandlungen: Selbstsicher den eigene Zielpreis verhandeln und herausfinden, ob der Einkäufer blufft**
- **Strategische Kundenentwicklung**
- **Aktive Weiterempfehlungen: Wie kann ich mein Netzwerk beim Kunden ausbauen oder neue Kunden generieren**
- **Bilanz und Definition persönlicher Entwicklungsziele**

Docente - Kursleiter

Christian Wunderlich

seit 2006 Unternehmensberater, Trainer und Coach. Er hat Vertriebs- und Führungserfahrung auf Senior Management Level in namhaften Unternehmen. Schwerpunkte: Sales, Leadership, Change-Management und Personalentwicklung mit messbaren Erfolgen. Er ist Verfasser zahlreicher Artikel in der Südtiroler Wirtschaftszeitung

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 Tage (16 Stunden)

05/11/2024

09/12/2024

jeweils von 08.30 Uhr bis 12.30 Uhr und von 13.30 Uhr bis 17.30 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Unternehmerverband Südtirol, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
[Anfahrtsskizze](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Montag, 21. Oktober 2024

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 750,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen. Die Kursgebühr enthält auch die Kosten für das Mittagessen.

Der/Die zweite Teilnehmer/in desselben Unternehmens erhält einen Preisnachlass von 10%. Bei der Anmeldung einer 3. Person gewähren wir für diese einen Preisnachlass von 20%!

Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden.

Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.