

Vertriebsseminar IHK (mit Abschluss IHK-Zertifikat)

In Kooperation mit dem jeweiligen Unternehmen ausgearbeitetes Konzept – mit Abschluss IHK-Zertifikat und Top-Dozenten mit hohem Praxis-Know-how

Inhalte (Vorschläge)

- >> BWL-Grundlagen
- >> Selbstverständnis als Verkäufer
- >> Basis der Verkaufspsychologie
- >> Sich selbst und andere richtig einschätzen
- >> Strategie und Planung
- >> Erfolgreiche Gesprächsführung
- >> Sich durchsetzen in Verhandlungen
- >> den Sales Circle schließen
- >> Marketing

■ Rückmeldungen von Unternehmen, die dieses Firmenseminar durchgeführt haben:

Das IHK-Zertifikat erhöht die Motivation und die Leistungsbereitschaft der Teilnehmer. Ein unternehmensweiter Standard im Bereich Vertrieb wird eingeführt. Die Netzwerkfunktion fördert die Weiterentwicklung von Profis und Quer-Einsteigern.

Verkaufstraining mit direktem Coaching am Arbeitsplatz

Inhalte (Vorschläge)

- >> Der Kunde als Partner, kundenorientierte Nutzenargumentation
- >> Interesse und Bedarf des Kunden
- >> Wie will der Kunde bedient werden?
- >> Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf: Zuhören, Fragen, Formulieren, Verstehen, Argumentieren
- >> Mit Einwänden des Kunden umgehen
- >> Abschlusstechniken, Stammkunden gewinnen
- >> Übungen und Rollenspiele aus der täglichen Praxis der Teilnehmer(innen)
- >> Coaching durch Dozent und Kollegiales Coaching direkt am Arbeitsplatz (Verkaufsraum)



■ Rückmeldungen von Unternehmen, die dieses Firmenseminar durchgeführt haben:

Die Realsituation erhöht den Lerneffekt enorm. Durch die Methode des Kollegialen Coachings wirkt das Seminar nach dem Seminarende weiter.

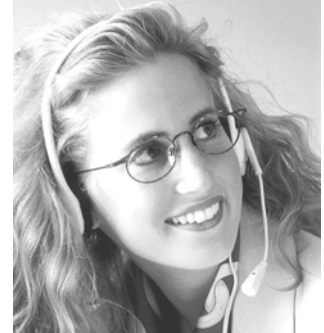
■ Grundsätzliches:

Hoher Bezug zur Unternehmensrealität, da vor Seminarbeginn die Seminarschwerpunkte und -inhalte zwischen Dozent und Auftraggeber abgestimmt werden.

Telefontraining mit anschließendem Coaching am Arbeitsplatz

Inhalte

- >> Aufbau eines Telefongesprächs
- >> Grundlagen der Kommunikation
- >> Zielgerecht Telefonieren
- >> Die Wirkung von Stimme und Sprache
- >> Aktives Zuhören
- >> Gesprächsregie und Fragetechnik
- >> Vorbereitung von Telefonaten



Etwa 2-4 Wochen nach Einstiegsworkshop: Coaching durch Dozent direkt am Arbeitsplatz

■ Rückmeldungen von Unternehmen, die dieses Firmenseminar durchgeführt haben:

Durch die Vermittlung der Inhalte über einen längeren Zeitraum hinweg (insgesamt ungefähr 4 Wochen) ist der Lern- und Umsetzungserfolg nachweislich höher.

■ Grundsätzliches:

Das Unternehmen muss im Vorfeld des Trainings Standards definieren, wie z.B:

Bieten wir aktiv Rückrufe an?

Wie lautet unsere einheitliche Grußformel?

Verbinden wir weiter, und weiter, und weiter oder nimmt jeder Kollege den Anruf entgegen und leitet ihn verlässlich intern weiter?

Projektmanagement in Bausteinen (Lernen im Prozess)

Inhalte

- >> Kommunikation im Projektmanagement
- >> Projektplanung und -abwicklung
- >> Projektcontrolling und -steuerung
- >> Projektkalkulation
- >> Projektabschluss und -dokumentation
- >> Begleitend: Transfer in laufende bzw. anstehende Projekte



Wir legen die Konzeption auf 2-3 Tage im Abstand von jeweils etwa 2 Wochen an.

■ Rückmeldung von Unternehmen, die dieses Firmenseminar durchgeführt haben:

Unsere Mitarbeiter nutzten ihre aktuellen Projekte um daran zu lernen. Über den längeren Zeitraum hinweg begleitete der Workshop Schritt für Schritt den Verlauf im Projektmanagement. D.h. im Seminar wurden ganz konkret die nächsten Schritte vorbereitet und das Lernen hatte damit den höchstmöglichen Bezug zur Praxis am Arbeitsplatz. Arbeit im Seminar für den Arbeitsplatz – so muss es sein!

■ Grundsätzliches:

Vorhandene Projekte sind ein Transfergarant für die neu erlernten Abläufe. Daher sollte jeder Teilnehmer ein konkretes Projekt in die Maßnahme mitbringen