



## Machen Sie Ihre Mitarbeiter fit Training & Sales Coaching

**Geben Sie Gas** – Sie kennen das Wissen Ihrer Mitarbeiter. Es geht nun darum dieses Wissen auszubauen. Ihr Ziel ist es schnelle Vertriebsfolge zu erzielen. Vielleicht fragen Sie sich: „Wie mache ich mein Team zu „Super-Männern“? Wie bekomme ich die PS auf die Straße? Wie bringe ich meinem Inhouse-Vertriebsteam zum Abheben? Wie stärke ich das Verhandlungsgeschick meiner Mannschaft? Wie verbessere ich die Abschlussquote meiner Verkäufer? Was kann ich persönlich zum Unternehmenserfolg beitragen? Wie kann ich auf bewährtes Wissen zurückgreifen?“

**Antworten auf Ihre Fragen** zum „Empowerment“ Ihrer Mitarbeiter erhalten Sie durch unsere Trainings- und Sales-Coaching-Maßnahmen. Wir vermitteln das passende Wissen, um Ihr Team schnell in Führung zu bringen. Durch geeignetes Sales-Coaching stellen wir den nachhaltigen Transfer des Wissens in die Vertriebspraxis sicher. Sie selbst erwerben einen umfangreichen Baukasten mit unterschiedlichen Führungsinstrumenten und Coaching-Bausteinen zur Erweiterung Ihrer Managementfähigkeiten. So leisten Sie künftig selbst einen weiteren Beitrag, um Ihre Mitarbeiter zum Vertriebserfolg zu führen.

### Inhalte

Trainings-Module:

- **Lösungsfokussiertes Verkaufen** - beratungsorientiertes Verkaufen, als „Trusted Advisor“ des Kunden für mehr Projekte und Umsatz
- **Erfolgreiches Verhandeln** – auf Augenhöhe mit Einkauf und Senior Management des Kunden
- **Storytelling** – Die erfolgreiche Methode des gehirngerechten, emotionalen Verkaufens
- **Telefontraining** – Die Basis für erfolgreiche Kundenkommunikation am Telefon
- **Coaching als lösungsfokussierter Führungsstil** – Führung nach neuesten, wissenschaftlichen Erkenntnissen zur Entwicklung von Leistungsverhalten und Eigeninitiative der Mitarbeiter

Coaching:

- **Sales Coaching** für Vertriebsmitarbeiter- und Manager – Begleitung und Optimierung des Verkaufsprozesses durch einen erfahrenen Vertriebspraktiker. Sparringspartner auf Augenhöhe für Sales Manager.

Ansprechpartner und Kontakt:  
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls  
Zweibrückenstr. 13  
80331 München  
+49 89 189 42 558  
kontakt@b2bimpuls.de  
www.b2bimpuls.de



## Training & Sales Coaching

### Ihr Nutzen

- Ihre Mitarbeiter erkennen die Bedürfnisse und Probleme Ihrer Kunden. Sie positionieren zielgenau Ihre Produkte und Services. Das bedeutet für Sie mehr Umsatz durch eine bessere Abschlussquote und zufriedene Kunden.
- Sie verbessern Ihre Gewinnmarge durch optimale Verhandlungsergebnisse.
- Sie gewinnen leichter das Vertrauen Ihrer Kunden durch die Technik des Storytelling. Sie erreichen so eine höhere Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit.
- Ihr Team überzeugt in der telefonischen Kommunikation mit dem Kunden. Das bringt Ihnen mehr Gesprächstermine und damit zusätzliche Aufträge.
- Sie bereichern Ihren Führungsstil um Coaching Kompetenz. So entwickeln Sie die persönlichen Stärken und Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter weiter.
- Sie haben einen professionelle Sparrings-Partner für Ihre Herausforderungen. So gewinnen Sie auch unter schwierigen Rahmenbedingungen zusätzliche Aufträge.

### Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter, Vertriebs-Führungskräfte

### Ihr Investment

#### Trainings-Module:

- **Lösungsfokussiertes Verkaufen** – 2 Tage max. 8 Teilnehmer € 3600,- zzgl. MWST
- **Erfolgreiches Verhandeln** – 2 Tage max. 8 Teilnehmer € 3600,- zzgl. MWST
- **Storytelling** – 1 Tag max. 8 Teilnehmer € 1900,- zzgl. MWST
- **Telefontraining** – 2 Tage max. 8 Teilnehmer € 3600,- zzgl. MWST
- **Coaching als lösungsfokussierter Führungsstil** – 2 Tage max. 8 Teilnehmer € 3600,- zzgl. MWST

#### Coaching:

- **Sales Coaching** – Basispaket: 10 Einheiten à 30 Minuten € 900,- zzgl. MWST  
Jede weitere Einheit à 30 Minuten € 90,- zzgl. MWST (Coaching telefonisch oder in unseren Geschäftsräumen. Vor Ort zzgl. Reisezeit und Reisekosten gem. AGB)

Ansprechpartner und Kontakt:  
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls  
Zweibrückenstr. 13  
80331 München  
+49 89 189 42 558  
kontakt@b2bimpuls.de  
www.b2bimpuls.de