

Vertriebskompetenz für Ingenieure, Techniker und Consultants



Sales Empowerment Workshop I & II für Ingenieure, Techniker & Consultants

89% aller b2b Kunden informieren sich bei Beschaffungen umfangreich im Internet bevor sie zum ersten Mal zu Anbietern Kontakt aufnehmen. (Quelle: Google/Millward Brown Digital, B2B Path to Purchase Study 2014)

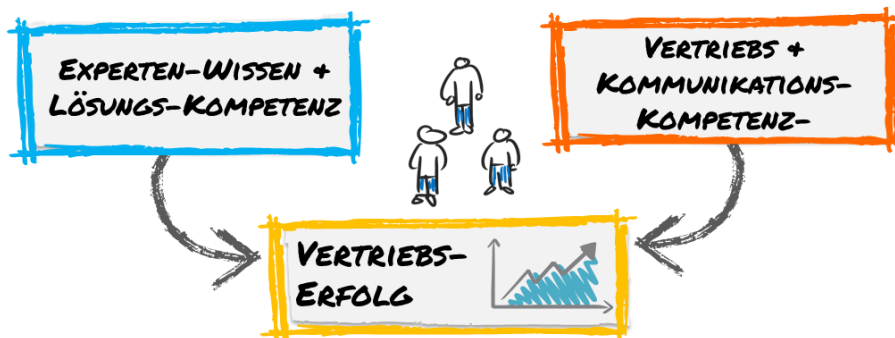
Diese gut informierten Kunden fordern einen effizienten, technisch orientierten Vertriebsprozess.

Experten mit Vertriebs- und Kommunikations-Kompetenz sind die erfolgreichsten Verkäufer. (Quelle: Ryals, Davies Do You Really Know Who Your Best Sales People are? Harvard Business Manager 4/2013).

Der Fach-Profi wäre für Lösungsvertrieb der ideale vertrieblichen Ansprech-Partner aber das Manko ist häufig: Das mangelnde vertriebliche Selbstvertrauen, die brachliegende vertriebs- und sozial-kommunikative Kompetenz und das fehlende Wissen über den lösungsfokussierten Vertriebsprozess.

Durch stärken der vertrieblichen und kommunikativen Kompetenz vom Experten zum 2-Ebenen Profi!

DIE LÖSUNG: DER 2-EBENEN PROFI



Nutzen für das Unternehmen

- Sie aktivieren wertvolle, zusätzliche Vertriebsressourcen. Dadurch gewinnen Sie neue Umsatzpotentiale und Vertriebs-Chancen.
- Sie verbessern Ihre Gewinnmarge durch optimale Verhandlungsergebnisse.
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit durch kompetente, technische Vertriebs-Ansprache.

Nutzen für den Experten

- Sie erkennen die Bedürfnisse und Probleme Ihrer Kunden und positionieren zielgenau Ihre Produkte und Services. Das bedeutet für Sie mehr Umsatz durch eine höhere Abschlussquote.
- Sie gewinnen leichter das Vertrauen Ihrer Kunden durch emotionale, gehirngerechte Kommunikation und Präsentation. Sie erreichen so eine höhere Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit.
- Sie überzeugen in der telefonischen Kommunikation mit dem Kunden. Das bringt Ihnen mehr Gesprächstermine und damit zusätzliche Aufträge.



Sales Empowerment Workshop I & II für Ingenieure, Techniker & Consultants

Effizient: 2 Module á 2 Tage

Die Themen

- Einführung in die Vertriebsprozesse
- Erfolgreiche Kommunikation
- Das Geheimnis des Lösungsvertriebs
- Psychologie des Kundennutzen
- Die SIS Methode
- Spannendes Präsentieren
- Mentale Einstellung gewinnt
- So geht positive Selbstmotivation
- Neurowissenschaftliches Verkaufen
- So behandelt man Einwände
- Zielführendes Verhandeln
- Der smarte Verkaufsabschluss

Modul I
Workshop
2 Tage

Modul II
Workshop
2 Tage

Transfer Phase

- Eine detaillierte Agenda finden Sie in der Anlage!

Sales Empowerment Workshop I & II für Ingenieure, Techniker & Consultants

Zielgruppe

- Verkaufs-Ingenieure und –Techniker
- Pre-Sales Consultants
- Vertriebsnachwuchskräfte
- Vertriebsingenieure

Ihr Investment

Modernes Vertriebswissen für Ingenieure und Techniker – Modul I (2-Tage)

€ 965,- + MwSt.

Modernes Vertriebswissen für Ingenieure und Techniker – Modul II (2-Tage)

€ 965,- + MwSt.

Sonderkonditionen:

Bei gleichzeitiger Buchung von 2 oder mehr Teilnehmern für das gleiche Seminar gewähren wir einen Nachlass von 10% für alle benannten Teilnehmer

Bei gleichzeitiger Buchung von Modul 1 + 2 gewähren wir zusätzlich einen Nachlass von 10%

Firmenspezifisches, angepasstes Training:

Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an.

Trainingsmethode

Wissenstransfer, Diskussion, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeit, und praxisgerechte Übungen, eigene Beispiele der Teilnehmer aus deren Praxis

Trainer

Jahrzehntelange Erfahrung als Verkäufer und Manager im technischen b2b Vertrieb in erfolgreichen Unternehmen (Cisco, SUN, HP).

Experte für Technologie Branchen: ITK, Automotive, Pharma, Energieversorger

Teilnehmer

Max. 10 Teilnehmer

Seminardauer 2 Tage je Modul

1. Tag 13.00 bis 20.30 Uhr
2. Tag 9.00 bis 16.30 Uhr



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

Sales Empowerment Workshop für Ingenieure, Techniker & Consultants M I

Modul I Workshop Themen & Inhalte



So verstehe und nutze ich den Verkaufsprozess

- Der Vertriebsprozess und der Sales Cycle: „So funktioniert b2b Vertrieb“
- Kunden und Projekte: „Die realistische Klassifizierung & Aktivitäten-Prioritäten richtig setzen“
- Die Spieler im Vertriebs-Prozess: „Mit Buying Center Analyse zum Erfolg“

So kommuniziere ich einfach und zielführend im Vertrieb

- Small Talk: „Der psychologische Hand Shake als Wegbereiter zu guten Gesprächen“
- Kommunikation für Praktiker: „So gelingt Kommunikation“
- Geheime Signale: „So erkenne und nutze ich Körpersprache“
- Spiegelneuronen: „Was sie sind und wie Sie dieses Wissen in Ihrer Vertriebspraxis zu Ihrem Vorteil nutzen können“

So nutze ich modernen Lösungs-Vertrieb in den Verkaufsphasen

- Kundennutzen: „Der emotionale Schlüssel zum Vertriebserfolg“
- Die SIS-Methode des Lösungsvertriebs: „Der strukturierte Prozess zum Aufdecken des Kunden Problems und der zugehörigen Verkaufs-Chancen“
- Wissenschaftliche Fragetechniken: „So verstehen Sie den Kunden und seine Themen“

So wird's dem Kunden nicht langweilig - Moderne Präsentationstechniken

- Story Telling: „Die Macht von Geschichten im b2b Vertrieb“
- Die öffentliche Präsentation: „Entspannt reden vor Publikum“
- Wirken durch Wirksprache
- Die Power der Körpersprache

Sales Empowerment Workshop für Ingenieure, Techniker & Consultants M II

Modul II Workshop Themen & Inhalte



So verändere ich meine innere Einstellung

- Mental gewinnen: „Vorbereitung mit den Methoden der Sport-Profis und Olympia Sieger“
- Stressfrei verkaufen: „Angst ist ein schlechter Berater. So kontrolliere ich meine negativen Erwartungseemotionen“

So komme ich beim Kunden am Telefon gut an

- Warm statt Kaltakquise, Vorsprung durch Wissen
- Die Techniken des telefonischen Vertriebs
- Umgang mit Stress und negativen Emotionen

So adressiere ich direkt die Kaufmotive des Kunden

- Grundlagen der Verkaufspsychologie: „Warum Kunden kaufen“
- Das limbische System und Neuro-Selling: „Die Landkarte der unterschiedlichen Kauftypen“
- Die Klassifizierung der limbischen Typen: „4 Typen mit 4 sehr unterschiedlichen Kaufmotiven“

So behandle ich Einwände, so komme ich gezielt zum Verkaufsabschluss

- Einwände: „So gehe ich mit den offenen Fragen und Sorgen meiner Kunden um“
- Fragetechnik: „Mit Methoden des modernen Coachings Kaufbarrieren beseitigen“
- Abschlusstechnik: „Mit guter Kommunikation in das Ziel“

So verhandle ich erfolgreich

- Verhandeln nach der Harvard Methode: „Das 1x1 des erfolgreichen Verhandelns“
- Verhandlungstechnik: : „Mit ZOPA und BATNA und guter Vorbereitung zu optimalen Verhandlungsergebnissen“
- Verhandeln unter Druck: „So wehre ich unfaire Taktiken meines Verhandlungspartners ab“