

Thema

Einzelcoaching und Vertriebsseminare zur Verbesserung des Umsatzes mit dem Ziel einer langfristigen Kundenbindung und Ertragssteigerung.

Zielgruppe

Einzelne Vertriebsmitarbeiter oder -Teams erhalten zur besseren Einfügung in die Corporate Identity und Ihrer speziellen Vertriebsstrukturen eine Hilfestellung zur Steigerung der eigenen und der Gesamtleistung des Unternehmens.

Seminarziel

Vertriebscoaching ist die prozesshafte Begleitung und Entwicklung eines oder mehrerer Verkäufer bzw. Vertriebsmitarbeiter zur Verbesserung seiner verkäuferischen und vertriebsorientierten Einstellungen und Fähigkeiten.

Es handelt sich um die konkrete und individuelle Unterstützung einzelner Verkäufer oder Verkäuferteams, um realisierte Stärken auszubauen und Defizite abzubauen, mit dem Ziel einer deutlichen Umsatz- und Ertragssteigerung.

Wir vermitteln Ihnen die Freude an der Akquisition und begleiten Sie von der Kundenansprache bis zur Umsatzgenerierung. Sie erkennen die einzelnen Rollen im Buying Center, sprechen die richtigen Personen an und erkennen unrentable Kunden bereits in der Identifizierungsphase.

Erfolgreiche Verkäufer kennen die Erfolgshebel in Verkaufsgesprächen, am Telefon und im persönlichen Gespräch - und setzen Sie ein!

Die Frage lautet: "Wie können Sie mit Ihrem Unternehmen Verkaufserfolge deutlich steigern?"

Dazu erarbeiten wir mit Ihnen eine Nutzenargumentation, bereiten Verkaufsgespräche vor und machen Sie fit für den Abschluss von Projekten.

Sie gewinnen:

- Höhere Abschlussquoten
- Verkauf mit höherem Ertrag
- Akquise: Neue Kunden/neue Zielgruppen
- Feedback über Ihre Mitarbeiter
- Potentiale werden herausgearbeitet - Maßnahmen geplant

Coaching/Seminarinhalte

- Briefing und Grundsatzgespräch
- Vorgespräche mit Coaching - Teilnehmern
- Umsetzung/ Feldbegleitung: Training on the job
- Ausführliches Feedback- und Analysegespräch nach Abschluss der Feldbegleitung.
- Einschätzung eines Gesprächspartners
- Einwandsbehandlung
- Abschlussgespräch mit den Teilnehmern, Erarbeitung eines aktualisierten Maßnahmenplanes
- Erfolgreiches Auftreten – Gesamtkonzept
- Wirkungsfaktoren und ihre Relevanz für Präsentationen
- Verbaler Ausdruck – Wirkungsvoller Einsatz der Stimme
- Nonverbaler Ausdruck – Körpersprache

Methode

Speziell für das Einzelcoaching – Training on the Job ist ein Beurteilungsbogen entwickelt worden, anhand dessen Verkaufsgespräche analysiert werden und mit besonderem Schwerpunkt auf die so genannten Soft Skills ausgewertet werden.

Organisation

Die vorstehende Ausarbeitung basiert auf bereits erfolgreich durchgeführten Maßnahmen. Eine individuelle Anpassung an die unternehmensspezifischen Bedürfnisse erfolgt bei jeder neuen Maßnahme. Coaching für Vertriebsteams sind ebenfalls firmenspezifisch durchführbar.

Dieses Coaching/Seminar kann auf verschiedene Teilnehmerzahlen und Voraussetzungen ausgerichtet werden, vom Einzelcoaching bis hin zum Seminar.

Ansprechpartner



Agentur für Kompetenzentwicklung
Training – Coaching – Consulting
Christoph M.Maier-Stahl

Katharinenstr. 47, 68199 Mannheim
0170/81 33 862
Maier-Stahl@KOMquadrat.de