

# Highly Interactive *online* Trainings



... on Sales

## Inhaltsverzeichnis

- |    |   |   |
|----|---|---|
| 1. | <b>Erfolgreiche Verhandlungsführung</b>                                   | 2 |
|    | Nutzen Sie Ihr volles Verhandlungsgeschick                                |   |
| 2. | <b>Verkaufen an verschiedene Persönlichkeits-/Kudentypen (DISG)</b>       | 4 |
|    | Bauen Sie belastbare Kundenbeziehungen auf und aus                        |   |
| 3. | <b>Solution Selling und Analyse des Buying Centers</b>                    | 6 |
|    | Lösungsorientierter Vertrieb an verschiedene Stakeholder im Buying Center |   |

## 1. Erfolgreiche Verhandlungsführung

---

### Nutzen Sie Ihr volles Verhandlungsgeschick

---

Die Akquise von Kundinnen und Kunden, z.B. die Bedürfnisidentifikation und die Formulierung eines passgenauen Angebotes bedeutet oftmals ein großes Zeitinvest.

Das bedeutet letztlich, wenn Sie es bis in die Verhandlungsphase geschafft haben, dass Sie nicht nur um die besten Konditionen verhandeln, sondern auch um die bereits investierte Vertriebszeit. Denn wenn Sie den Auftrag nicht bekommen, verlieren Sie nicht nur die Umsatzmöglichkeit, sondern haben auch die Kostenstruktur Ihres Unternehmens belastet.

Ziel dieses Live Online Trainings ist es Sie mit Werkzeugen und Techniken vertraut zu machen, die Ihnen helfen können Verhandlungen noch erfolgreicher zu führen. Des Weiteren beschäftigen wir uns mit Einkäufertricks und Einwandbehandlung.

#### In diesem Live Training werden Sie...

- lernen **Verhandlungen erfolgreicher** zu führen
- **Einwände** professionell zu **entkräften**
- bessere **Konditionen auszuhandeln**

#### Design des Live Online Trainings

<b>Set-up</b>	4-stündige virtuelle Session (z.B. via WebEx, Skype for Business oder Zoom)
<b>PreWork</b>	Als <i>PreWork</i> bringen Sie bitte ein Beispiel für eine gewonnene und eine verlorene Verhandlung mit. Bitte arbeiten Sie die Gründe für das Gewinnen bzw. Scheitern der Verhandlung heraus und bringen diese zum Online Training mit.

**Kursablauf**

Sie ....

- arbeiten an Ihren vorbereiteten Beispielen
- erhalten Best Practice Input von der Trainingsleitung
- teilen Ihre Erfahrungen mit den anderen Teilnehmenden (kollegiale Beratung)

**PostWork**

Als *PostWork* haben Sie die Option sich in einer Lernpartnerschaft aus der Teilnehmendengruppe über die Umsetzung des Erlernten in der Praxis auszutauschen. (virtuell)

**Informationen zur Anmeldung**

Gruppengröße	Maximal 10 Teilnehmende
Voraussetzungen	Keine Teilnahmevoraussetzungen

## 2. Verkaufen an verschiedene Persönlichkeits-/Kundentypen (DISG)

---

### Bauen Sie belastbare Kundenbeziehungen auf und aus

---

Kundenbindung sowie Neukundengewinnung gehen immer mit dem Aufbau von Kundenbeziehungen einher.

Wenn Sie eine starke Kundenbeziehung haben, ist es einfacher, einen Verkaufsvertrag abzuschließen, und es ist für Ihre Konkurrentinnen und Konkurrenten schwieriger den Fuß in die Türe zu bekommen.

Identifizieren Sie Ihre eigene Verkaufspersönlichkeit. Lernen Sie, den Persönlichkeitstyp Ihrer Kundschaft zu identifizieren. Passen Sie Ihren Beziehungsaufbau an die Bedürfnisse des Persönlichkeitstyps Ihrer Kundschaft an. In diesem Training wenden wir das sehr zu empfehlende DISC-Modell an, um die verschiedenen Kundentypen zu identifizieren.

Ziel dieses Live-Online-Trainings ist es, Ihre Kundenbeziehungsfähigkeiten zu stärken und Ihnen zu ermöglichen, Verkaufsgespräche kundenbezogener zu führen.

### In diesem Live Training werden Sie...

- ihre eigene **Verkaufspersönlichkeit**, Stärken und Schwächen kennenlernen
- lernen den **Persönlichkeitstyp** Ihrer Kundin, Ihres **Kunden** zu identifizieren
- lernen **Ihre Verkaufsgespräche** an die Bedürfnisse der verschiedenen Kundentypen **anzupassen**, um den Beziehungsaufbau zu stärken

### Design des Live Online Trainings

<b>Set up</b>	4-stündige virtuelle Session (z.B. via WebEx, Skype for Business oder Zoom)
<b>PreWork</b>	Als <i>PreWork</i> füllen Sie einen DISC-Fragebogen aus. Dieser Fragebogen wird Ihnen 1 Woche vor der virtuellen Sitzung zugesandt. Bitte bringen Sie den Fragebogen zum Online Training mit.

**Kursablauf**

Sie ....

- arbeiten an Ihrem Fragebogen und reflektieren die Ergebnisse
- nutzen die Erfahrungen der Trainingsleitung
- erfahren wie Sie Ihre Kommunikation an die Bedürfnisse der verschiedenen Kundentypen anpassen können

**PostWork**

Als *PostWork* haben Sie die Option sich in einer Lernpartnerschaft aus der Teilnehmendengruppe über die Umsetzung des Erlernten in der Praxis auszutauschen. (virtuell)

**Informationen zur Anmeldung**

Gruppengröße	Maximal 10 Teilnehmende
Voraussetzungen	Keine Teilnahmevoraussetzungen

### 3. Solution Selling und Analyse des Buying Centers

---

#### Lösungsorientierter Vertrieb an verschiedene Stakeholder im Buying Center

---

Lösungsorientierter Vertrieb bietet einen strategischen Vorteil – man löst nachhaltig eine Problemstellung der Kund:innen.

Sollte man solch eine „Business Solution“ haben, gilt es diese an verschiedene Stakeholder in einer Kundenorganisation bzw. Buying Center zu verkaufen. Dazu müssen Sie die Organisation Ihres Kunden analysieren, sich über das Buying Center informieren, die Power Map identifizieren und überzeugende Argumente für die verschiedenen Funktionen im Buying Center erarbeiten.

Ziel dieses Live-Online-Trainings ist es, Sie mit einer professionellen Vorlage für die Analyse von Buying Centern sowie einem Power Map-Diagramm auszustatten, mit dem Sie das Buying Center Ihrer Kundenorganisation bewerten können.

#### **Nachdem Sie an diesem Training teilgenommen haben, werden Sie...**

- die **Buying Center-Analyse** in Ihr Verkaufstoolkit implementieren
- das Buying Center und die **Power Map** Ihres Kunden identifizieren können
- die **Kontakt- und Vertriebsstrategie** für Ihre Buying Center besprechen

#### **Design des Live Online Trainings**

<b>Set-up</b>	4-stündige virtuelle Session (z.B. via WebEx, Skype for Business oder Zoom)
<b>PreWork</b>	Als <i>PreWork</i> füllen Sie das Power Map Chart aus. Dieses Diagramm wird Ihnen 1 Woche vor der virtuellen Sitzung zugesandt. Bitte bringen Sie das Power Map Chart zum Online Training mit.

**Kursablauf**

Sie....

- arbeiten an Ihrer Power Map- und Buying Center-Analyse
- nutzen die Erfahrungen der Trainingsleitung
- erfahren wie Sie Kontakt- und Verkaufsstrategien im Zusammenhang mit Ihrer Buying Center Analyse aufbauen

**PostWork**

Als *PostWork* haben Sie die Option sich in einer Lernpartnerschaft aus der Teilnehmendengruppe über die Umsetzung des Erlernten in der Praxis auszutauschen. (virtuell)

**Informationen zur Anmeldung**

Gruppengröße	Maximal 10 Teilnehmende
Voraussetzungen	Keine Teilnahmevoraussetzungen