ENGLISH FOR SALES

Der Vertrieb ist der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Durch steigenden Wettbewerb auf allen Märkten wird die Differenzierung immer wichtiger und entscheidender. Wie genau werden die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden verstanden und wie gezielt wird darauf eingegangen?

FACTSHEET

ZIELGRUPPE

Fach-, Führungskräfte und VertriebsmitarbeiterInnen, die ihre Fähigkeit des Verkaufs kundengerechter und erfolgreicher gestalten möchten. Im Training lernen die TeilnehmerInnen ihren eigenen Verkaufsstil kennen, wie sie diesen verbessern sowie optimal zum Tragen bringen können.

ÜBERBLICK

Im Training lernen die TeilnehmerInnen sich gezielt auf die Kundschaft einzustellen und deren Bedürfnisse sowie Kaufverhalten zu erkennen. Durch praxisnahe Übungen haben die TeilnehmerInnen die Möglichkeit ihren individuellen Methodenkoffer zusammenzustellen, um Verkaufsgespräche souverän zu steuern und den Kunden/die Kundin für eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit zu gewinnen.

VERTRIEBSKOMMUNIKATION

SCHWERPUNKTE

- Bedarfsorientiertes Verkaufen
- Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenz
- Tipps & Tricks in der Vertriebskommunikation
- Entwickeln und trainieren neuer Techniken
- Nutzen der individuellen Stärken

PROGRAMMINHALTE

Die folgenden Punkte bieten eine Übersicht über die möglichen Trainingsinhalte. Diese werden anhand des individuellen Bedarfs und den Anforderungen der Teilnehmenden erstellt.

Zu Beginn

- Einstellung und Motivation
- Reflexion des eigenen Verkaufsstils
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils

Die Rolle als VertriebsarbeiterIn

- Eigenschaften der Top-BeraterInnen
- Phasen und Ziele von Beratungsgesprächen
- Faktoren für wahrgenommene Kundenvorteile

Kundentypologie: Personenfokussierte Beratung

- Wer ist der/die AnsprechspartnerIn?
- Verbale und non-verbale Kommunikation
- Lesen und Interpretieren von (Körper-) Sprache

Individuelle Beratung

- Bedürfnisse der Kundschaft
- Kaufmotive der Kundschaft
- Frage- und Zuhörtechniken

Das Sales-Projekt: Die Präsentation

- Projektplan: Erstellung und Umsetzung
- Die Kundschaft involvieren
- Argumente überzeugend vermitteln

Kommunikation & Rhetorik

- Verbesserung der Gesprächsatmosphäre
- Professionelle und persönliche Kommunikation trennen
- Lösungsorientierte Kommunikation

Umgang mit Einwänden und Widerständen

- Was ist ein Einwand
- Wie gehe ich souverän mit Einwänden um
- Herausfordernde Gesprächssituationen meistern

Zum Schluss

- Review & Action-Planning

www.kerntraining.com/at · office@kern-cef.at

Institut CEF, KERN Austria GmbH
Telefon: (01) 5 03 13 13-0 · E-Mail: office@kern-cef.at

Österreich: Graz · Innsbruck · Linz · Salzburg · Wien

Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Braunschweig · Bremen · Darmstadt · Dortmund · Dresden · Duisburg · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg Friedrichshafen · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Ingolstadt · Karlsruhe · Kassel · Kiel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Regensburg Saarbrücken · Schweinfurt · Stuttgart · Ulm · Weil am Rhein · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg · **Frankreich:** Lyon · Marseille · Paris · **England:** London · **Niederlande:** Amsterdam Eindhoven Rotterdam · Utrecht · **Polen:** Warschau

CEF FS EnSales 06/2022