KERN TRAINING

VERTRIEBSKOMMUNIKATION

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

ÜBERBLICK

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

Train today – succeed tomorrow

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 der Anforderungen des Teilnehmers erstellt.

Zu Beginn

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

Die Rolle als Vertriebsberater

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

Kundentypologie: Personenfokussierte Beratung

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

Individuelle Beratung

- Bedürfnisse des Kunden
- Kaufmotive des Kunden
- Frage- und Zuhörtechniken

Das Sales-Projekt: Die Präsentation

- Projektplan: Erstellung und Umsetzung
- Den Kunden 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@kerntraining.com

KERN Training, KERN Austria GmbH
Telefon: (01) 5 03 13 13-0 · E-Mail: office@kerntraining.com

Österreich: Graz · Innsbruck · Linz · Wien

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

KERN TR-FS Vertriebskomm AT 01/2025