

Vertriebsschulung für den Innen- und Außendienst

Verhaltenstraining für erfolgreichen Kundenkontakt

Workshop 2-tägig

Kurzbeschreibung

Im Workshop lernen Sie die wichtigsten Instrumente für einen erfolgreichen Vertrieb kennen, ausgehend von der telefonischen Kaltakquise über den ersten persönlichen Kontakt mit Ihren Kunden bis zum Vertragsabschluss.

Sie reflektieren, wie Ihr persönlicher Verhaltensstil Ihre Tätigkeit im Innen- und Außendienst beeinflusst. Gemeinsam erarbeiten Sie Möglichkeiten und wenden Methoden an, um mit spontanen Situationen im Vertrieb erfolgreicher umgehen zu können.

Das erlernte Wissen wird an praxisnahen Beispielen ausprobiert und in Rollenspielen vertieft. Die Auswertung erfolgt über Videotechnik.

Der Workshop richtet sich an Führungskräfte und Beschäftigte im Vertrieb.

Inhalte

- Kommunikationsstile - Wirkung von Sprache, Stimme und Mimik
- Erfolgreich ins Telefonat einsteigen
- Wie Sie die Sekretärin überwinden
- Präsentation Ihres Unternehmens - Wie Sie Interesse wecken
- Akquisetätigkeit effektiver gestalten
- Techniken der Terminvereinbarung anwenden
- Gesprächsleitfaden erarbeiten
- Professionelles Gesprächsverhalten - auch in kritischen Situationen sicher sein
- Mit Einwänden des Kunden souverän umgehen
- Einfluss der persönlichen Einstellung auf das Kundenverhalten
- Menschenkenntnis - Kunden besser verstehen
- Mentale Stärke - eigene Emotionen wahrnehmen und erfolgreich steuern
- Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Übungen, Fallbearbeitung, Rollenspiele

Termin

Montag, 22. Oktober und
Dienstag, 23. Oktober 2018
jeweils 09:00 - 16:15 Uhr

Ort

Trainingszentrum toppmanagement
Häßlerstraße 6 (IV. Etage)
99096 Erfurt

Trainerin

Juliane Topp
(Betriebswirtin und Trainerin)

Preis

440,00 Euro zzgl. MwSt. je Teilnehmer
(10 % Rabatt für Mitglieder der
o. g. Verbände und des VWT)

Kontakt

T 0361 6759-161
F 0361 6759-233
veranstaltungsmanagement@vwt.de

Weitere Angebote unter

www.vmet.de
www.agvt.de
www.angt.de

und nach Vereinbarung

Anmeldung zum Workshop

MEHRWERT DURCH BILDUNG.

Vertriebsschulung für den Innen- und Außendienst Verhaltenstraining für erfolgreichen Kundenkontakt

Veranstaltungsort: Trainingszentrum toppmanagement, Häßlerstraße 6, 99096 Erfurt

Termin: **22. und 23. Oktober 2018**

Anmeldeschluss: 10 Tage vor Termin

Hiermit werden folgende Personen verbindlich für den oben genannten Workshop angemeldet:

	Name, Vorname	Tätigkeit/Funktion
1		
2		
3		
4		
5		

Firmenname

Anschrift

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail (Pflicht, Teilnahmebestätigung erfolgt per E-Mail)

Datum

Stempel/Unterschrift

**Senden Sie bitte dieses Antwortfax an 0361 6759-233 oder
als gescanntes Dokument an veranstaltungsmanagement@vwt.de oder online unter www.vmet.de**

Anmeldung/Rücktritt

Anmeldungen sind verbindlich. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert. Bei zu geringer Teilnehmerzahl (weniger als 8 TN) behalten wir uns eine Seminarabsage vor. Bei schriftlichem Rücktritt bis 10 Tage vor Seminarbeginn erstatten wir den vollen Seminarpreis. Danach werden 50 % der Gebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich. Es gelten die aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima Thüringen.

Bild: Robert Kneschke/stock.adobe.com