



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

SEMINAR

Erfolgreicher Start in den Verkauf *Verkaufstraining I*



Erfolgreicher Start in den Verkauf

Verkaufstraining I

ZIELSETZUNG

Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohl vorbereitet für den "Sprung ins kalte Wasser".

ZIELGRUPPE

Verkäufer, Vertriebsleiter, Handelsvertreter u. a.

Termine

06. - 07. Febr. 12
46514 Schermbeck

28. - 29. Aug. 12
46514 Schermbeck

INHALTE

- Was ist "Verkaufen"? Der Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma.
- Jeder Verkäufer hält eine 5-minütige Stegreifrede vor der Videokamera über ein vorgegebenes oder selbst gewähltes Thema. Analyse des Kommunikationsverhaltens; erste Verbesserungsvorschläge.
- Grundlagen von Kommunikation.
- Informations- und Beziehungsebene
- Motivation und Bedürfnisse des Gesprächspartners
- Telefonische Vereinbarung von Besuchsterminen
- Organisation, Arbeitsmethodik und Planung des Verkäufers
- Systematisches und fachgerechtes Vorgehen in der Akquisition und Kundenbetreuung
- ABC-Kunden
- 5 Fallbeispiele von verschiedenen Arten von Kunden und deren Handhabung
- Einzelverkäufer-Verkaufsgespräch
- Verkauf im Team
- Die ersten 30 Sekunden der Begegnung
- Die drei Hauptphasen des Verkaufsgesprächs: Eröffnungs-, Präsentations- und Abschlussphase mit Beispielen, Beispielen, Beispielen
- Abschlusstechniken: Eine Entscheidung muss fallen
- Signale der Zustimmung
- Wie reagiere ich auf Einwände des Kunden?
- Der Kunde sagt "zu teuer" - was tun?
- Umfangreiche Darbietung von Einwandsmöglichkeiten des Kunden an Hand von Beispielen und die Handhabung davon
- Psychologie der Verkaufsrhetorik
- Reklamationen souverän führen und zufriedene Stammkunden schaffen.
- Typische Fehler im Verkaufsgespräch
- Einübung vor der Videokamera mit sich steigendem Schwierigkeitsgrad
- Und: Üben, üben, üben in Zweierrollenspielen

SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirektoren S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

SEMINARGEBÜHR

Zweitägiges Seminar: 850,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

ORTE

Hotel Albert
Borkener Straße 199
46284 Dorsten
Telefon: 02362 94790
Fax: 02362 947919
www.hotel-albert.de

SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr
Ende: 2. Tag, 16.30 Uhr

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.baitz.de
Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner: **H.G. Schuster Telefon: 02362 94144, e-Mail: hgs@baitz.de**

Anmeldung

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Funktion

Firma

Straße, PLZ/Ort, Land

Telefon

Telefax

e-Mail

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Thema

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom ____ bis ____.

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146