

Leistungen

Vertriebstraining

Beispiel: Programm „Gestärkt aus der Krise“

2010



Zielsetzung

Nachdem die Marktsituation in der Vergangenheit durch Nachfrage geprägt war, zeigt jetzt der Markt teilweise Zurückhaltung und Verunsicherung.

In dieser Situation geht es deshalb darum, gerade jetzt über den Außendienst systematisch Kontakt aufzunehmen, Kontakt zu halten und die Sicht des Kunden auf die Dinge mit zu gestalten.

Die richtige Aufstellung auf die Zukunft hin, die Verbesserung der eigenen Positionierung und Chancenerkennung spielen hier eine entscheidende Rolle.

Durch das positive Eingehen auf den Kunden und seine Situation einerseits, durch die eigene klare Linie und die eigene Sicherheit andererseits können durch den Vertrieb Anstöße gegeben und gangbare Wege für den Kunden aufgezeigt werden.

Ziel des Trainings ist es, die Schlüsselsituationen systematisch zu beleuchten und zu bearbeiten, und wirksame Wege und Argumentationen abzusprechen.

Inhalte

Phänomene in der jetzigen Marktsituation

- Fokussierung
- Risiko-Orientierung
- „Angstglocke“

Die Schlüsselziele in der Außendienst-Steuerung

- Positiver Bewusstseinszustand
- Proaktive Grundhaltung
- Zielorientierte Gesprächsführung

Die Bearbeitung der Kernsituation

- Die Schlüsselsituationen bei Bestandskunden
- Der Einstieg bei potentiellen Kunden
- Die Überwindung von Vorbehalten und Blockaden
- Die Öffnungsfragen
- Die wirksamen Elemente der Argumentation
- Widerstände und Gegenargumente: Aufnahme, neue Rahmen, neue Sicht
- Ergebnisorientierte Gesprächsführung

Die Nutzung der Persönlichkeitsstärken im Vertrieb

- Profiling und Möglichkeiten und Prägnanz-Erhöhung
- Vermeiden störender Botschaften
- Persönliche Entwicklungsziele bei Außendienstmitarbeitern:
- Stärkung der Erfolgsfaktoren