

## BILDUNGSANGEBOT

# Technisch erklärungsbedürftige Produkte erfolgreich verkaufen in Riesa

Insbesondere bei erklärungsbedürftigen Produkten oder Dienstleistungen sucht der Kunde oftmals nach neuen Problemlösungen, strebt die Verbesserung von Prozessen und Abläufen an oder möchte Einsparpotenziale umsetzen. Daher ist es erforderlich das Geschäftsfeld des Kunden zu analysieren und dem Kunden im Verkaufsgespräch Fachwissen differenziert zur Verfügung zu stellen, um ihn dabei zu unterstützen, eine aus Kundensicht passende Lösung zu finden. Damit unterstützen Sie die Entscheidungskompetenz des Kunden und schaffen Vertrauen.

Lernen Sie Methoden und Wege kennen, wie Sie mit einem strukturierten Verkaufsgespräch den Bedarf und die Wünsche des Kunden ermitteln und alle für eine fundierte Analyse und Beratung erforderlichen Informationen erfragen, um die Grundlagen für Ihr bedarfsgerechtes Angebot zu legen. Im Verkaufstraining lernen Sie die Instrumente und Gesprächstechniken für eine wirkungsvolle Kundenansprache und Verhandlungsführung kennen und verbessern Ihre Kommunikationsfähigkeiten. Sie setzen das Gelernte in die Praxis um und trainieren in Kundengesprächen Ihre kommunikativen Fähigkeiten im Verkauf. Sie erhalten Anregungen und Feedback, um die Effizienz in der Neukunden-Gewinnung zu erhöhen und die Erfolgsquote bei Angeboten zu steigern.

## Inhalte

- Aufgaben und Ziele im technischen Vertrieb
- Von der Fachberatung zum kundenindividuellen analysebasierten Verkaufsgespräch
- Vorgehensweise bei der verständlichen Erläuterung komplexer Sachverhalte
- Kundenindividuelle Unternehmens-, Produkt- und Nutzenargumentation
- Phasen des strukturierten Verkaufsprozesses
- Grundlagen der Terminvorbereitung (überzeugende Produktpräsentationen, Kernbotschaften und Argumentationsketten)
- Ersttermin (Fragekatalog, Bestandsfragen, Aktivierungsfragen, Vorabschluss sicherstellen)
- Zweittermin (Drei-Vorschlags-Methode: Erarbeitung einer Minimalleistung, einer Optimalleistung und einer Maximalleistung für die Wahlfreiheit des Kunden)
- Psychologische Aspekte zur Verkaufssituation
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Interesse wecken mit verkaufsfördernder Rhetorik
- Training schwieriger Gesprächssituationen und Verhandlungstaktiken (Einwände und Gegenargumente überzeugend entkräften, Preisverhandlungsstrategien, Abgrenzung vom Wettbewerb)
- Kaufsignale erkennen und Abschlussphase erfolgreich umsetzen
- Rollenspiele und Praxisübungen
- Angebote erfolgreich nachfassen

## Zielgruppe

Vertriebsingenieure, Techniker, Verkaufsberater und Kundenbetreuer im technischen Vertrieb bzw. im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen, die ihren Verkaufserfolg steigern möchten.

## Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich des Vertriebes sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

## Seminardauer

2 Tage (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

## Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe

von 10 %.

### Anmerkung

**Bildungszentrum Riesa / Standort Meißen**

**Fabrikstraße 16 / Eingang Brauhausstraße**

**01662 Meißen**

Termine am Standort Meißen: 15. - 16.02.21

08. - 09.04.21

15. - 16.11.21

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

---

<b>Termine</b>	13.09.21, 09:00 Uhr - 14.09.21, 15:30 Uhr <b>Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.</b>
<b>Anbieter</b>	bsw gGmbH
<b>Ort</b>	Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH Rudolf-Breitscheid-Straße 33 01587 Riesa
<b>Ansprechpartner</b>	Carina Duve 03525 5140012
<b>Preis</b>	899,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer