

„Verkaufen ist das Natürlichste auf der Welt“

Trainingsseminar mit Einzelcoaching

Mit Erfolg und Lust verkaufen

Die Erfahrung zeigt, dass nichts im Business wichtiger ist, als die eigenen Talente zum Einsatz zu bringen und richtigen Spaß an der Arbeit zu entdecken. Wer kennt sie nicht, die Verkaufsgenie? Es wirkt so spielerisch und leicht, wie sie, im genau passenden Moment die entscheidende Frage stellen. Meistens wird bei diesen Abschlüssen auch viel gelacht. Das Ziel des Apriori Verkaufsseminars ist es, die Einstellung der Teilnehmer zum Verkauf zu beleuchten und mit viel Spaß, Theorie und Praxis deren Verkaufstalente zu wecken und auszubauen.

Seminarinhalte:

Wir bieten Ihnen Erkenntnisgewinne und Übungen zu einer nicht manipulativen Verkaufsstrategie, die gleichermaßen auf rationale wie emotionale Aspekte der Käuferentscheidung setzt. Dabei geht es nicht um den einmaligen „Verkaufserfolg“ sondern um den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens durch Kundenbindung und eine Kundenbeziehung, in der der Kunde sich ernst genommen fühlt.

Das gezielt manipulative Spiel auf der „Vertriebsklaviatur“ kann unserer Erfahrung nach, wenn überhaupt, nur einen kurzfristigen Scheinerfolg herbeiführen, der zu Lasten einer langfristigen Kunden-Beziehung geht.

Überzeugend wirkt nur, wer überzeugt ist und die aus Kundensicht rational für das Produkt sprechenden Vorteile „mit seiner ganzen Person“ vertreten kann. Die menschlichen „Zwischen-Töne“ sind dabei genauso wichtig für nachhaltige Entscheidungsprozesse. Wir vermitteln beide Seiten einer Beziehung zum Kunden, da sie auch beide für den Erfolg entscheidend sind.

Das Wort Erfolg bezeichnet ursprünglich nur das, was „erfolgte“ und ist mit dem Bild des „Folgens“ verbunden. Den eigenen Intuitionen zu folgen, offen und authentisch zu sein, „sich selbst zu folgen“, erzeugt Vertrauen, Verbindung und Verbindlichkeit, die im Verkaufserfolg messbar werden.

EXPOSEE
Thema Verkauf
2006

Brigitte Koehler
Dorothee Schneider
Neuer Wall 41
D-20354 Hamburg
T +49 (0) 40.89 0098 40
F +49 (0) 40.89 0098 77
M +49 (0) 171.794 47 76
koehler@pjm-apriori.de

Brigitte Koehler
Dorothee Schneider
Pionierstraße 5
D-5035 Köln
T +49 (0) 221.976 28 12
F +49 (0) 221.976 28 13
M +49(0) 172.883 99 82
schneider@pjm-apriori.de

Partner
Robert Marlinghaus
Stefan Palaschinski
Ulrich von Wedel

Autoren
Brigitte Koehler

Pjm-apriori
Alle Rechte vorbehalten



www.pjm-apriori.de

In unseren Trainings und Coachings für Verkäufer und Key Account Manager vermitteln wir die Fähigkeit:

- den Kundennutzen des eigenen Produkts mit Stolz anzusprechen,
- mit argumentativer Stärke die passenden Beweggründe transparent zu machen,
- markante und auf den eigenen Unternehmenswerten beruhende „Spuren“ zu hinterlassen,
- selbstbewusst und zielorientiert zu verhandeln,
- aus den „Echos“ des Marktes zu lernen,
- sich der eigenen Potenziale im Vertrieb bewusst zu werden.

Trainingsziele

- Die Fähigkeiten zu reflektieren ist deutlich erweitert.
- Die Fähigkeit, Hintergründe und Quellen für eigene Fehler zu erkennen und daraus zu lernen ist deutlich verbessert.
- Das klassische Repertoire von Vertriebswerkzeugen wird beherrscht
- Störungen der Kundenbeziehung können viel frühzeitiger erkannt und gelöst werden.
- Der Handlungsspielraum, Beziehungen zu vertiefen und dadurch zu stabilisieren ist deutlich erweitert.
- Interessen und Motive des eigenen Handelns, sowie das der Kunden werden schneller erkannt.

- Verkaufsprozesse können erheblich dynamischer und erfolgreicher gestaltet werden.

Inhalte

- Das Apriori Modell zu Selbsterkenntnis.
- Modelle zur Beschreibung menschlicher Beziehungen
- Strategien zur Klärung von Beziehungsstörungen.
- Doppelsignale in der Kommunikation
- Fragetechniken
- Gesprächs Vor – und Nachbereitung
- Zielklärung
- Transfer der Inhalte in anspruchsvolle Verkaufsgespräche

Methodisches Vorgehen

Vorder- und hintergründiges Lernen

Beim Lernen im Vordergrund dreht es sich um den bewussten Aspekt des Vertriebs. Dazu gehören das Formulieren von Zielen, die Wahl der Mittel für die Zielerreichung, die Planung des Kundenkontakts und die Überprüfung der Zielerreichung. In diesen Lernsequenzen vermitteln wir grundlegende strategische und taktische Werkzeuge des Vertriebs, sprechen damit die rationale Seite an.

EXPOSEE
Thema Verkauf
2006



www.pjm-apriori.de

Beim hintergründigen Lernen dreht es sich um unbewusste Vorgänge im Kundengespräch. Kaufentscheidungen werden nicht nur auf der Kosten/Nutzen-Ebene getroffen, sondern auch auf der Basis von Beziehungen. Die Beziehung des Verkäufers zu seinen Kunden und zum Verkaufen selbst, d.h. Interessen und Beweggründe des Käufers aber auch des Verkäufers stehen hier im Mittelpunkt.

Konsequent wechseln wir in unseren Seminaren zwischen dem vorder- und hintergründigen Lernmodus.

In unseren Seminaren wechseln wir zwischen theoretischem Input, praktischen Übungen und Umsetzung der Inhalte an Hand des Erfahrungshintergrunds der Teilnehmer.

Im Idealfall findet neben der Arbeit in der Gruppe ein paralleles Einzelcoaching statt.

Rahmen der Seminare

Zielgruppe:

Verkäufer, Key Account Manager

Zeitraumen:

Basisseminar 2 Tage

Aufbauseminare: 2 x 1 Tag

Die Themen orientieren sich an den Vorkenntnissen der Teilnehmer und an den betrieblichen Notwendigkeiten.

Die Seminare können sowohl in unseren Seminarräumen, als auch als Inhouse-Seminare stattfinden.

EXPOSEE
Thema Verkauf
2006



www.pjm-apriori.de