

Professionell verkaufen

Akquise - Leadgenerierung - Verhandlungsführung - Auftritt

SPITZENLEISTUNGEN IM VERTRIEB VOR ORT UND VIRTUELL

- > Vorbereitung auf Kundengespräche
- > Zielgerichtete Akquisesteuerung
- > Markenbildung und Leadgenerierung
- > Erfolgreicher Auftritt und Gesprächsführung
- > Nutzen-, Vorteils- und Mehrwert-Argumentation
- > Harte Verhandlungen

IHR TRAINER



Lothar Stempfle
Verkaufstrainer

Mit Qualifikations-Zertifikat „Geprüfte Verkäuferin“
„Geprüfter Verkäufer“

Die Teilnehmenden haben am Ende des Lehrgangs die Möglichkeit, einen Abschlusstest zu absolvieren und das Zertifikat zu erlangen.

TEILNEHMERSTIMMEN ZUM LEHRGANG

„Gesamtpaket passt hervorragend. Erwartungen wurden übertroffen, empfehle ich sehr gerne weiter.“

„Natürlich, motivierend, authentisch, vermittelt Lust am Verkaufsprozess“



LEHRGANGSBESCHREIBUNG

Vertriebsprofis sind für Unternehmen ein wertvolles Gut. Gezielt ausgebildet, garantieren sie verlässlich Unternehmenserfolg. Sie bündeln die Stimme, Sicht und Wünsche des Kunden und streben nach maßgeschneiderten Lösungen.

Die Digitalisierung eröffnet dem Vertrieb exzellente Möglichkeiten. Was heißt das für Verkäuferinnen und Verkäufer? Neben Know-how zur optimalen Vorbereitung, Kommunikations- und Verhandlungsskills benötigen sie **Strategien, Routinen und Tools**, mit denen sie den **Herausforderungen der sich wandelnden Märkte** begegnen. **Digitale Vertriebskanäle** mit standardisierten Produkten und Verkaufsprozessen ergänzen und ersetzen vielfach den klassischen Vertrieb. Gespräche finden häufig virtuell statt.

Höchste Zeit, sich in allen Bereichen fit zu machen. Weiterhin werden „echte“ Menschen im Verkauf und Außendienst, insbesondere im B2B-Vertrieb, der Hauptbestandteil der Vertriebswirklichkeit sein.

FÜR WEN DER LEHRGANG BESONDERS WICHTIG IST

- > Young Professionals im Vertrieb
- > Ingenieure und Techniker
- > Quereinsteiger aus anderen Bereichen
- > Vertriebsmitarbeitende, die ihre digitalen Kompetenzen optimieren wollen

IHR BENEFIT

Sie erhalten im Vorfeld des Lehrgangs Checklisten und gehen mit dem Referenten bereits vor Beginn in ein **persönliches Briefing**. Er geht im Lehrgang auf Ihre individuellen Anliegen ein. Dialoge und Gedankenaustausch mit dem Referenten und eine umfangreiche schriftliche Arbeitsunterlage gewährleisten umfassenden Wissenstransfer. **Wir garantieren Ihnen eine intensive Nachbetreuung nach Ende des Lehrgangs.**

KOOPERATIONSPARTNER

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

OPTIMALER ABLAUF FÜR JEDES FORMAT PRÄSENZ TERMINE

- 09.00 Beginn der Seminartage
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Erster Tag: Get-Together mit Sektempfang
- 17.00 Zweiter Tag: Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Lehrgangs festgelegt.

Zum Abschluss des ersten Lehrgangstages lädt Management Forum Starnberg Sie zu einem informellen **GET-TOGETHER** ein – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

ONLINE TERMINE

Diese digitale Live-Veranstaltung ist ein echtes Training mit festem Termin: **Interaktiv mit einem Mix aus kurzen knackigen Theorieinputs & Tools**, die Sie sich direkt im Seminar weiter **erschließen, reflektieren, ausprobieren.**

2 Tage mit je 2 Trainingsblöcken

9 bis 13 Uhr | 14 bis 18 Uhr inkl. Pausen

PLUS: für jeden Teilnehmer **30 Minuten im 1:1 Coaching** mit dem Referenten (individuelle Terminierung)

Notwendige Kreativpausen während des Online-Lehrgangs sorgen für die nötige Frische und optimale Aufnahme.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Projektmanagerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43

doris.lichti@management-forum.de



IHR TRAINER



Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Verkäuferausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.

ERSTER LEHRGANGSTAG

Telefonakquise (B2B)

Voraussetzungen für die Verkaufsarbeit

- > Mentale Stärke als Erfolgsfaktor
- > Umgang mit Ablehnung
- > Aktives Zuhören

Akquise und Telefongespräche zielgerichtet steuern

- > Telefonische Neukundenakquise
- > Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- > Gatekeeper elegant überwinden und Besuchstermin-Quote erheblich steigern
- > Strategischer Leitfaden für das Erstgespräch
- > Aufbau der Beziehungsebene
- > Reflexion der eigenen Kommunikation
- > Eigene Produkte & Dienstleistungen prominent positionieren

Die richtige Gesprächsstrategie

- > Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- > Rationale und emotionale Entscheidungskriterien identifizieren und zielführend nutzen
- > Bedarf qualifizieren
- > Einwände und Vorwände erkennen und nutzen
- > Kunden-Nutzen-Argumentation entwickeln
- > Unique Selling Points und die Abgrenzung zum Wettbewerb
- > Echte Kaufsignale im Gespräch erkennen und Kaufentscheidungen beeinflussen
- > Verbindliche Termine vereinbaren

Markenbildung und Leadgenerierung in sozialen Netzwerken

Strategische Kundenqualifizierung

- > Von potenziellen Kunden gefunden werden
- > Bedeutung der Personen- und Firmenprofile für die Markenbildung
- > Expertenstatus als Vertriebler in seiner Branche

Attraktive Leads gewinnen

- > Gewinnung von Leadkontakten aus der Zielgruppe
- > Künstliche Intelligenz (KI) und Vertriebsarbeit
- > Kontaktaufnahme mit neuen Leads im digitalen Raum
- > Der Sales Navigator für Profis im B2B Vertrieb

Content einsetzen als Vertriebler

- > Die richtige Interaktion mit der Zielgruppe
- > Content schreiben oder Content Dritter teilen – Empfehlungen
- > Posts: Große Reichweiten (LinkedIn) erzielen

ZWEITER LEHRGANGSTAG

Im Verkaufsgespräch überzeugen und zum Abschluss kommen

Erfolgreiche Gesprächsführung vor Ort und virtuell

- > Käuferbedürfnisse und ihre Bedeutung
- > Fragetechniken als Schlüssel zu den Käuferbedürfnissen
- > Der Lösungsverkäufer als markanter Schlüssel zur Wettbewerbsdifferenzierung

Nutzen-, Vorteils- und Mehrwert-Argumentation

- > Vom Prinzip „Verkaufen“ zum Prinzip „Kaufen lassen“
- > Schlüssige Nutzenketten als Basis für Käuferbegeisterung
- > Argumentationsaufbau von der Vorteilsdarstellung zur Mehrwert-Argumentation
- > Preis-Wert-Darstellung in einer schlüssigen Argumentationskette

Einwand-Argumentation

- > Einwände als Beziehungs- und Chancen-Barometer
- > Emotionen aus Einwänden souverän filtern
- > Professioneller Umgang mit Vorwänden und Einwänden

Harte Verhandlungen erfolgreich führen

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungsführung

- > Regeln für schwierige Verhandlungen
- > Win-Win: Lösung oder Falle
- > Lösungsorientiert trotz unterschiedlicher Standpunkte
- > Eigene Stärken und Grenzen erkennen

Grundlagen der Argumentation

Systematische Verhandlungsvorbereitung

- > Nützliche und praktische Checklisten
- > Souveränität in Stresssituationen

Strategischer Aufbau der Verhandlung

- > Verhandlungsoptionen systematisch und zum richtigen Zeitpunkt einsetzen
- > Im Vorfeld mögliche Motive des Verhandlungspartners klären

Die Psychologie dahinter

- > Attacken des Verhandlungspartners und ihre Bedeutung
- > Konkrete Abwehrstrategien
- > Psychologische Tipps und Tricks

Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

- > Drucksituationen meistern
- > Strategien und Taktiken effizienter Zielerreichung
- > Souveräner Umgang mit Unterlegenheit
- > Stabilität bei persönlichen Angriffen

ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang richtet sich an Neu- und Quereinsteigende im Verkauf, Verkäuferinnen und Verkäufer mit geringer Praxiserfahrung, Innendienstmitarbeitende, die in den Außendienst wechseln, Vertriebsingenieure sowie Techniker im Verkauf, die ihre Fachkenntnisse mit professionellem Vertriebs-Know-how ergänzen wollen. Desweiteren richtet sich der Lehrgang auch an erfahrene Verkaufsmitarbeitende, die ihre Präsenz und Wirkung in digitalen Vertriebskanälen und in virtuellen Kundenbegegnungen optimieren wollen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19
 > **per E-Mail:** info@management-forum.de > **per Internet:** www.management-forum.de/verkauf
 > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für den zweitägigen Lehrgang beträgt im Präsenzformat € 1.495,- zzgl. gesetzlicher MwSt. und im Online-Format € 1.395,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen und zusätzlich im Präsenzformat Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Termin-, Format- und Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmenden möglich.

TERMINE UND ORTE

Dienstag, 8. Juni und Mittwoch, 9. Juni 2021 in München: NH Collection München Bavaria, Amulfstraße 2, 80335 München, Telefon: +49 30 2238 0233, E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com, www.nh-hotels.de/hotel/nh-collection-muenchen-bavaria, Zimmerpreis € 169,- inkl. Frühstück

Dienstag, 23. November und Mittwoch, 24. November 2021 ONLINE: Die Teilnahme an den ONLINE SEMINAREN erfordert folgende Systemvoraussetzungen, die den heute gängigen Standards entsprechen: Windows-PC, Mac-OS oder Linux-Rechner, Mobil über Android und IOS, Internet- Zugang, Aktueller Browser, Adobe Flash Player (aktuelle Version), Lautsprecher bzw. Headset und Mikrofon, Webcam (wird empfohlen). Mit diesem Link prüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <http://zoom.us/test>. Gerne helfen wir Ihnen bei Fragen weiter: +49 8151 2719-0

**ZIMMER-
RESERVIERUNG**

Für diesen Lehrgang steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

**MANAGEMENT
FORUM STARNBERG**

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
 > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referenten, Coaches und Trainer
 > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerke > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

**INHOUSE-
SCHULUNGEN UND
EINZEL-COACHINGS**

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Tim Freiwald, Tel: +49 8151 2719-14, tim.freiwald@management-forum.de



Fax: +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/verkauf



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an
für den **Zertifikatslehrgang**

Professionell verkaufen

- 8./9. Juni 2021 in München
- 23./24. November 2021 ONLINE

Management Forum
Starnberg GmbH
Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
<hr/>	<hr/>
Vorname	Vorname
<hr/>	<hr/>
Position	Position
<hr/>	<hr/>
Abteilung	Abteilung
<hr/>	<hr/>
Firma	
<hr/>	
Straße/PF	PLZ/ Ort
<hr/>	<hr/>
Telefon	Telefax*
<hr/>	<hr/>
E-Mail*	
<hr/>	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
<hr/>	<hr/>
Datum	Unterschrift
<hr/>	<hr/>

X21126 / X21127

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.