



Wachstum

Training für Mitarbeiter im Vertrieb

Argumentieren. Überzeugen. Verhandeln.
Vom gesteuerten Dialog zum handfesten Verkaufserfolg.



HEITSCH & PARTNER

Training für Mitarbeiter im Vertrieb





Welche Argumente bringen das Eis zum schmelzen? Neue Chancen eiskalt nutzen!

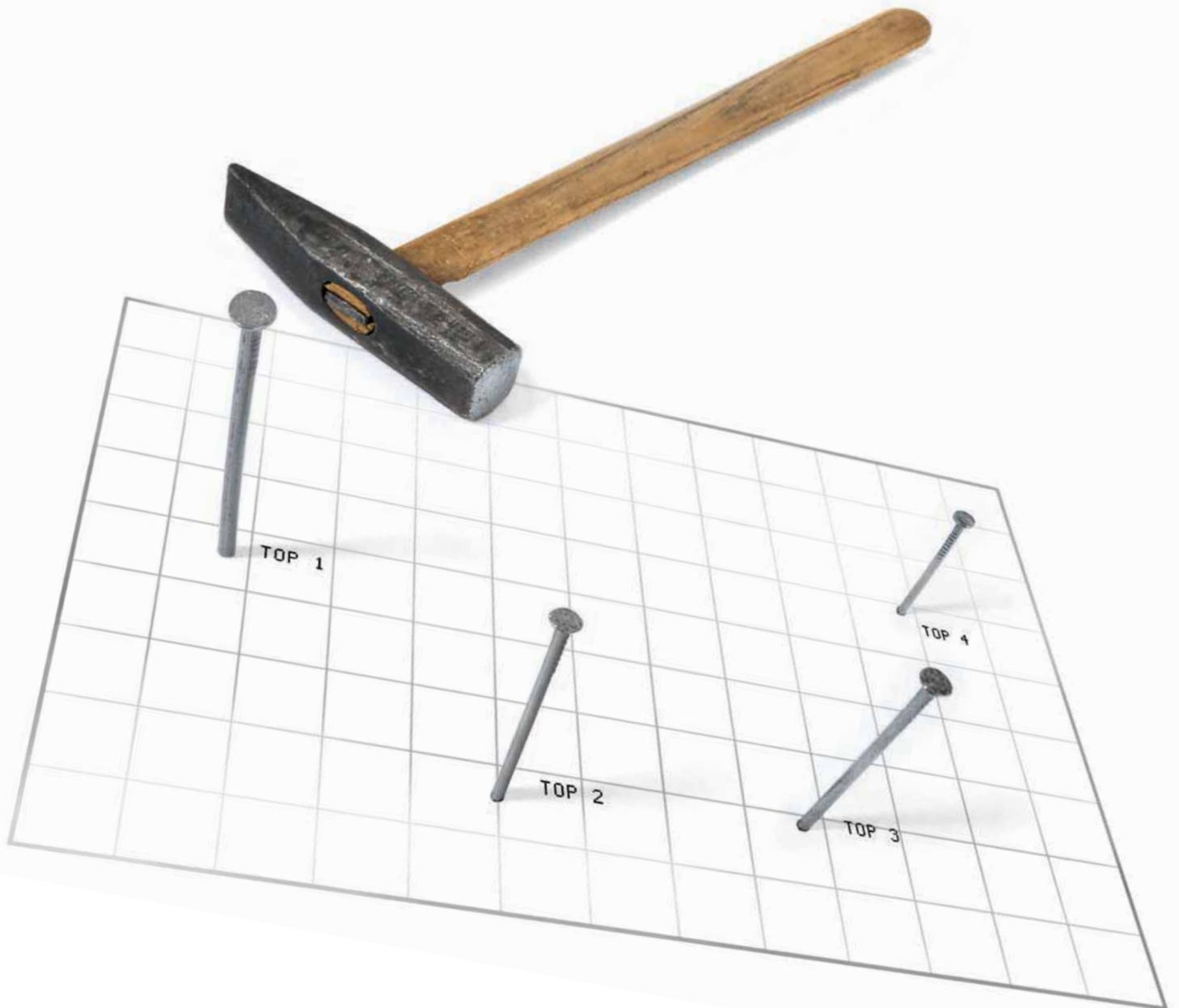
Verkaufen ist komplexer geworden: In den meisten Branchen schwimmen die Grenzen zwischen Wettbewerbern, im Zeitalter elektronischer Medien gibt es kaum noch privilegierte Informationen und bei Verhandlungen scheint nur noch der Preis das einzig entscheidende Argument zu sein.

Um in der rasanten Dynamik moderner Märkte erfolgreich zu agieren, kann man sich nicht mehr auf Patentrezepte oder gute Beziehungen verlassen: Angebot und Nachfrage ändern sich schnell und Ansprechpartner können wechseln. Der stete Wandel von Strukturen und Rahmenbedingungen bedeutet, dass ein Verkäufer sich heute nur noch auf eine Größe verlassen kann: Sich selbst. Erfolgreich sind und bleiben diejenigen, denen es mit Know-how, sozialer Kompetenz und Flexibilität immer wieder gelingt, sich auf wechselnde Situationen neu einzustellen.

Ob „klassischer“ Verkäufer oder Mitarbeiter im Verkaufsinne-dienst – das konzeptionelle Vertriebstraining von Heitsch & Partner richtet sich an alle, die neue Chancen in modernen Vertriebs- und Verkaufsprozessen erkennen und nutzen möchten.

Wir bieten Ihnen auf Ihre Situation zugeschnittene und auf maximale Effizienz hin konzipierte Schulungsmöglichkeiten vom Training-on-the-Job über themenbezogenen Gruppentrainings bis zum persönlichen Coaching. Für welchen Weg Sie sich auch entscheiden – am Ende steht immer Ihr Erfolg.

Training für Vertrieb und Außendienst





Klare Ziele für Nägel mit Köpfen: Lernen, auch bei rauherem Klima souverän zu verhandeln.

Das Klima ist rauer geworden, weil nicht nur Verkäufer, sondern auch Einkäufer heute unter einem hohen Erfolgsdruck stehen.

„Big Points werden im Kopf gemacht“ gilt heute auch für den Vertrieb: Mentale und emotionale Stärken zu entwickeln ist mittlerweile eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg.

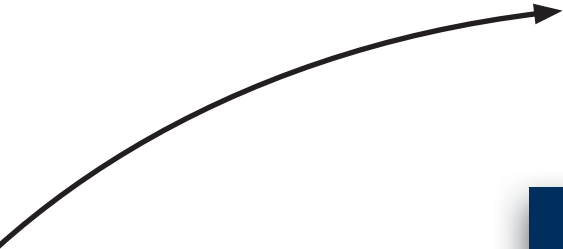
Der härter werdende Kampf um Preise und Konditionen ist nichts für zarte Gemüter: Verkaufsgespräche mit gut vorbereiteten und qualifizierten Einkäufern entwickeln sich immer mehr zu Verhandlungen, die mit harten Bandagen geführt werden. Wenn sich die Produkte und Leistungen der Wettbewerber nur in Nuancen unterscheiden, entscheidet vor allem ein authentisches, souveränes Auftreten über Sieg oder Niederlage.

Ausgerichtet auf die neuen Herausforderungen an den Verkauf geht das konzeptionelle Vertriebs-training von Heitsch & Partner weit über die Vermittlung des klassischen Handwerkszeugs

hinaus. Der ganzheitliche Ansatz hat immer auch das Ziel, die Persönlichkeit des Verkäufers und seine innere Einstellung weiterzuentwickeln. Mit einem neuen Rollenverständnis lernen Teilnehmer, auch schwierige Situationen bewusst und souverän zu steuern.

Training für Vertrieb und Außendienst





Stellen Sie sich den Herausforderungen des Verkäufer-Seins: Entfalten Sie Ihre persönlichen Talente!

Wirkungsvolle Strategien müssen nicht nur auf das Produkt und die Situation des Kunden, sondern auch auf die Persönlichkeit des Verkäufers abgestimmt sein.

Das konzeptionelle Vertriebs-training von Heitsch & Partner bietet durch die individuelle Herangehensweise und die intensive Praxisorientierung entscheidende Vorteile. Statt grauer Theorie vermitteln unsere fundiert ausgebildeten Trainer Lerninhalte konsequent anwendungs- und personenbezogen.

So lernen Teilnehmer anhand ihrer eigenen echten Aufgabenstellungen die Chancen der Situation zu erkennen und sofort zu nutzen. Ein elementares Ziel des Trainings liegt darin, die persönlichen Talente zu entfalten und unmittelbar in die Strategie-Entwicklung einfließen zu lassen.

Die Ausbildung ist in fünf Bausteine gegliedert, die ausgehend von der Vermittlung elementarer Grundlagen systematisch aufeinander aufbauen:

- **Baustein 1:**
Vom Verkaufsgespräch zum Überzeugungsprozess
- **Baustein 2:**
Vom Einwand zum Abschluss
- **Baustein 3:**
Vom Ziel zur Strategie
- **Baustein 4:**
Vom Wissen zum Können
- **Baustein 5:**
Vom Können zum Erfolg

Die Bausteine für Ihren Erfolg

1..... Vom Verkaufsgespräch zum Überzeugungsprozess

Im Vertrieb ist Schweigen häufig Gold wert: Ein Kunde, der ausführlich zu Wort kommt, fühlt sich erstens ernst genommen und liefert zweitens genau die Informationen, die für eine zielorientierte Vorgehensweise wichtig sind.

Der erste Baustein vermittelt die Grundlagen des professionellen Verkaufens, gibt Impulse zur Entwicklung eines neuen Rollenverständnisses und erweitert die rhetorischen Kompetenzen. Dazu gehören beispielsweise die Differenzierung zwischen verschiedenen Kommunikationsebenen, eine adressatenbezogene Sprache und die zielorientierte Gesprächsführung. Die Teilnehmer lernen, Alternativen zum klassischen Verkaufsgespräch zu entwickeln und effektive Überzeugungsprozesse zu gestalten.

2..... Vom Einwand zum Abschluss

Die Kunst des Verkaufens beginnt genau dann, wenn der Kunde nein sagt: Dem Einwand nachzugeben schwächt den eigenen Standpunkt, die hartnäckige Gegenposition erschwert jedoch den wünschenswerten Konsens und gefährdet möglicherweise den Verkaufserfolg.

Der zweite Baustein zeigt Auswege aus diesem Dilemma und skizziert zugleich Möglichkeiten, Konfliktsituationen von vornherein zu vermeiden. Eine wichtige Voraussetzung ist die richtige innere Einstellung – nicht nur, um Stärke zu zeigen, sondern auch, um trotz Frustrationen die Motivation zu behalten.

Teilnehmer erfahren, wie man ohne das Gesicht zu verlieren auf den Partner eingehen kann, Gespräche souverän zum Ziel führt und im richtigen Moment „den Sack zumacht“.



3..... Vom Ziel zur Strategie

Auch Einkäufer sind heute nicht mehr unvorbereitet, sondern haben Ziele definiert und ihr Vorgehen geplant. Aus dem Gespräch wird eine Verhandlung, in der Forderungen gestellt werden und Positionen mit Gegenpositionen in Balance gebracht werden müssen. Der Ablauf solcher Verhandlung hat klare Strukturen und kann in Phasen gegliedert werden, die jeweils unterschiedliche Vorgehens- und Verhaltensweisen erfordern. Mit einer zuverlässigen Einschätzung von Motiven, Interessen und Positionen lassen sich jedoch auch schwierige Situationen meistern.

Baustein 3 versetzt Teilnehmer in die Lage, zu jedem Zeitpunkt einer Verhandlung den Überblick zu behalten und richtig zu (re)agieren.

4..... Vom Wissen zum Können

Etwas zu wissen ist das eine. Dieses Wissen auch in schwierigen Situationen flexibel umsetzen zu können das andere. Der vierte Baustein verzahnt das bisher Gelernte und Erprobte zu einem Ganzen und leitet an, das erworbene Know-how in unvorhersehbar wechselnden Szenarien zu vertiefen. Dazu gehört zum Beispiel, die unbewusste Körpersprache des Gegenübers zu analysieren und die eigene bewusst einzusetzen. Aber auch, Taktiken von Einkäufern rechtzeitig zu erkennen und sie im Idealfall geschickt für die eigene Verhandlungsführung zu nutzen.

Im Zentrum des vierten Bausteins stehen intensive Trainingssequenzen: anhand konkreter Fallbeispiele erleben Teilnehmer ihr individuelles verkäuferisches Können und gewinnen persönliche Sicherheit.

5..... Vom Können zum Erfolg

Auch wenn sich Trainingssequenzen realitätsnah an echten Aufgabenstellungen der Teilnehmer orientieren – in Als-ob-Situationen lässt sich die Wirklichkeit nur bedingt vorwegnehmen. Doch können die in den vorangegangenen vier Bausteinen erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auch dann umgesetzt werden, wenn es wirklich um etwas geht? Das Vertriebstaining von Heitsch & Partner schließt mit einem individuellen Coaching ab: Im fünften Baustein begleitet der Trainer die Teilnehmer bei der täglichen Arbeit. Nach einer gemeinsamen Zieldefinition und Strategie-Entwicklung beobachtet der Trainer das Kundengespräch und gibt anschließend ein detailliertes Feedback zu den persönlichen Stärken und dem individuellen Entwicklungsbedarf. Auf diese Weise wird mit dem Abschluss des Trainings das neu erworbene Können verankert und der Transfer in das „echte Leben“ gesichert.



Erfolg hat System: Konzeptionelles Training von Heitsch & Partner

Heitsch & Partner betreut führende Unternehmen, die sich neue Ziele setzen und die Herausforderungen eines sich dynamisch verändernden Wettbewerbs als Chance sehen – und nutzen wollen.

Mit bestehendem (oder reduziertem) Personal Umsätze erhöhen, durch verbesserte Akquisitionskompetenzen neue Kunden gewinnen oder die Umstrukturierung des Unternehmens möglichst reibungsfrei abwickeln – Heitsch & Partner unterstützt Sie dabei, gewünschte Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen und mit Ihren Mitarbeitern wirtschaftlich, zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten.

Gern senden wir Ihnen ausführliche Informationen zu weiteren Heitsch & Partner-Trainingsthemem. Wir freuen uns auf Ihren Anruf: +49 (0) 70 31 74 76 – 0

Leistungsentwicklung zur Steigerung des eigenen Könnens

- » Konfliktmoderation
- » Management-Potenzial-Analyse
- » Moderations- und Präsentations-training
- » Personal Coaching
- » Präsentation vor Großgruppen
- » Rhetorik/Dialektik
- » Shadowing

Organisationsentwicklung und -Optimierung

- » Assessmentcenter
- » Coaching des Zielvereinbarungsprozesses
- » Großveranstaltungen
- » Kooperationstraining und Mediation
- » Kundenorientierung
- » Motivations-Training
- » Netzwerk-Training
- » Problemlösungs- und Produktivitätsworkshop
- » Strategie-Workshop
- » Teambildung und Onboarding

Managementtraining

- » Beurteilungstraining
- » Coaching im Begleitbesuch
- » Einstellungsgespräche
- » Führungsnachwuchstraining
- » Konfliktmoderation
- » Meister-Training
- » Moderation von Meetings
- » Top-Führungstraining
- » Verhandlungstraining

Verkaufs- und Verhandlungstraining

- » Ausbildung zum Vertriebsprofi
- » Einführung neuer Produkte/Leistungen
- » Jahresgesprächs-Training
- » Key Account Manager-Ausbildung
- » Messetraining
- » Strategisches Gebietsmanagement
- » Training-on-the-Job
- » Verhandlungstraining
- » Verkaufsinendienst-Training

Training
erfolgreich erleben.



HEITSCH & PARTNER

Gesellschaft für Verhaltenstraining, Trainingsberatung und Trainervermittlung

Tübinger Straße 126 · 71088 Holzgerlingen

Telefon +49 (0) 7031 7476-0 · Telefax +49 (0) 7031 7476-40

www.heitsch-partner.de · info@heitsch-partner.de