

Seminare Verkauf/Vertrieb

Die Topseller unter den Business-Seminaren.



SEMINAR AG
Know-how zum besten Preis.





Seminare Verkauf/Vertrieb

Das beste Produkt, die attraktivste Dienstleistung nützt dem Anbieter nichts, wenn es/sie im finalen Schritt der betrieblichen Wertschöpfung nicht vermarktet – sprich „verkauft“ – wird. Im Wettbewerb mit anderen Anbietern sind Sie also gefordert, Ihre Kunden gezielt anzusprechen, sich kompetent mit ihrer Situation zu befassen und sie von einer optimalen Bedarfserfüllung durch Ihr Produkt zu überzeugen. Das Talent zum Verkaufen allein reicht heute nicht mehr. Vertriebsprofis sollten das methodische Rüstzeug des Verkaufens beherrschen – mindestens. In unserem Seminarbereich „Verkauf/Vertrieb“ erfahren Sie, worauf es ankommt.

Seminare

Souverän und erfolgreich im Vertrieb	4
Verkaufen ist (k)eine Kunst	
Verhandlungstraining	6
Psychologie des Überzeugens	
Telefontraining - Servicetelefon	8
Professionelles Auftreten am Telefon	
Aktives Beschwerdemanagement	10
Machen Sie unzufriedene Kunden zu treuen Stammkunden	
Innovative Techniken im Vertriebsmanagement	12
Strategisches Key-Account-Management sichert langfristiges Value Selling	
Seminarübersicht	14

Souverän und erfolgreich im Vertrieb

Verkaufen ist (k)eine Kunst



Thomas Heinze:
„Fachwissen ist für Verkäufer wichtig.
Dennoch wird die Verkaufsentscheidung
auf emotionaler Ebene getroffen.“

Zufriedene Kunden sowie die eigene Zufriedenheit sind die Grundlage für ein erfolgreiches Unternehmen. Die Art der Kommunikation steht dabei im Mittelpunkt. Was nützt es, die besten Produkte zu haben, wenn wichtige Verkaufseigenschaften wie Vertrauen, Verbindlichkeit, Emotionalität, Überzeugungskraft und somit die Menschlichkeit fehlen. Diese gehören genauso dazu wie das Fachwissen. Wie funktioniert die Akquise? Wie werden Interessenten zu Kunden und Kunden zu Stammkunden, welche von sich aus Mundpropaganda betreiben?

Keywords

- + Beziehungsmanagement
- + Einwandbehandlung
- + Kundenakquise
- + Kundenmotive
- + Verkauf
- + Verkaufsabschluss
- + Verkaufsgespräch
- + Verkaufstraining
- + Verkaufsziele
- + Vertrieb
- + Vertriebstraining

Seminarinhalte

- > Der erste Eindruck – Wie wirke ich?
- > Verkaufsgespräche vorbereiten
- > Der perfekte Gesprächseinstieg
- > Hilfreiche Fragen und Absichern der Inhalte
- > Einwände erfolgreich entkräften
- > Kundenmotive erkennen
- > Nutzenorientiert argumentieren
- > Kaufsignale erkennen und steuern
- > Erfolgreich das Verkaufsgespräch abschließen

Seminarziele

- > Sie entwickeln überzeugende Argumente für Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen und steigern dadurch Ihre Verkaufserfolge.
- > Sie wissen, wie Sie zusätzlichen Bedarf ermitteln bzw. wecken.
- > Sie führen Verkaufsgespräche bedürfnisorientiert und bringen sie gezielt zum Abschluss.
- > Sie gehen souverän und sicher mit Einwänden von Kunden um und führen so das Gespräch jederzeit in einer angenehmen und konstruktiven Atmosphäre.

Zielgruppen

Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter

Methodik

Ausgewogene Mischung aus Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispielen, Diskussion und Reflexion

Trainer

Thomas Heinze

990 Euro

zzgl. MwSt.

Termine

München
17.04. - 18.04.2018

Dortmund
11.09. - 12.09.2018

[Jetzt buchen!](#)

Ansprechpartner



Torsten Klanitz
Produktmanager
torsten.klanitz@seminar-ag.de

+49 (0)231-586934-90

Verhandlungstraining

Psychologie des Überzeugens



Wer gut verhandelt, kann mehr erreichen.

Verhandlungen sind für Sie als Fach- oder Führungskraft an der Tagesordnung – sei es mit Kollegen, Mitarbeitern, Kunden oder Geschäftspartnern. Dabei sollen Ergebnisse erzielt werden, die der Komplexität der jeweiligen Aufgabe und den verschiedenen Interessen der Beteiligten gerecht werden. Dies gelingt Ihnen, wenn Sie sachlich verhandeln, aber dennoch mit emotionaler Intelligenz Ihre Ziele verfolgen. Lernen Sie die verschiedenen Verhandlungsstile kennen und erfahren Sie, wie Sie diese situativ einsetzen können. Entwickeln Sie Gesprächstechniken, um Ihre Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen.

Keywords

- + Erfolgreich verhandeln
- + Harvard-Konzept
- + Kommunikationstechniken
- + Persönliche Wahrnehmung
- + Verhandlungsfehler
- + Verhandlungsphasen
- + Verhandlungssituationen
- + Verhandlungsstrategien

Seminarinhalte

- > Checkliste zur Vorbereitung
- > Ziele definieren
- > Die Verhandlungsphasen – Das Harvard-Konzept
- > Verhandlungsstrategien erfolgreich einsetzen
- > Kommunikationstechniken
- > Zielgerichtet argumentieren
- > Verhandlungsfehler erkennen und vermeiden
- > Persönliche Wahrnehmung und Wirkung
- > Eigene Verhaltensmuster reflektieren

Seminarziele

- > Sie bereiten sich effizient auf Verhandlungen vor und führen diese sachlich und lösungsorientiert.
- > Sie setzen unterschiedliche Gesprächs- und Verhandlungstechniken situativ ein.
- > Sie wissen, welche Auswirkungen Ihr eigener Kommunikationsstil auf den Gesamtverlauf einer Verhandlung hat.
- > Sie kennen die typischen Verhandlungsfehler und umgehen diese gekonnt.

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte, die zukünftig Verhandlungssituationen noch souveräner meistern wollen

Methodik

Ausgewogene Mischung aus Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Videoaufzeichnung mit Feedback und Selbstreflexion sowie Kreativ-Methoden

1.390 Euro

zzgl. MwSt.
ab drei Teilnehmer pro Tag

Buchbar als **Inhouse-Seminar**

Jetzt anfragen

Ansprechpartner



Claudia Funke
claudia.funke@seminar-ag.de

+49 (0) 231-586934-91

Telefontraining - Servicetelefon

Professionelles Auftreten am Telefon



Guter Service muss für den Kunden schon am Telefon spürbar werden.

Am Telefon vertreten Sie Ihr Unternehmen täglich nach innen und außen. Häufig sind Sie die erste Kontaktperson für einen neuen Geschäftspartner. Professionelles Verhalten am Telefon ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens und gewinnt als Instrument für die Kundengewinnung und -bindung zunehmend an Bedeutung. Denn Kunden schließen schnell von der Servicequalität am Telefon auf das gesamte Unternehmen. Professionalisieren Sie daher Ihre Kommunikationstechniken und steigern Sie damit nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch Ihr Unternehmensimage.

Keywords

- + Frageformen
- + Gesprächstechniken
- + Inbound-Telefonie
- + Kommunikationstechniken
- + Kundenorientiertes Telefonieren
- + Kundentelefonate
- + Richtig telefonieren
- + Servicetelefonate

Seminarinhalte

- > Besonderheiten des Mediums Telefon
- > Persönliche Wirkung am Telefon
- > Serviceorientierte Haltung
- > Phasen von Inbound-Telefonaten
- > Der Gesprächseinstieg
- > Sach- und Beziehungsebene
- > Fragen stellen – Wann ist welche Frageform hilfreich?
- > Aktives Zuhören – Wie geht das genau?
- > Verständlich sprechen
- > Killerphrasen vermeiden
- > Stimmführung
- > Gespräche weitervermitteln
- > Verbindlicher Gesprächsabschluss
- > Fortschrittsplanung

Seminarziele

- > Sie führen Telefonate sicher und kundenorientiert mittels effektiver Gesprächstechniken
- > Sie agieren souverän – auch in herausfordernden Gesprächssituationen
- > Sie transportieren eine positive Ausstrahlung am Telefon
- > Sie sind in der Lage, für beide Gesprächspartner ein zufriedenstellendes Gesprächsergebnis zu erzielen (Win-Win-Situation)

Zielgruppen

Mitarbeiter aus Vertriebsinnendienst, Kundenservice, Telefonservice/-zentralen, Assistenz und Sekretariat

Methodik

Ausgewogene Mischung aus Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispielen, Diskussion und Reflexion, Kreativ-Methoden

Trainer

Thomas Heinze

1.390 Euro

zzgl. MwSt.
ab drei Teilnehmer pro Tag

Buchbar als **Inhouse-Seminar**

Jetzt anfragen

Ansprechpartner



Claudia Funke
claudia.funke@seminar-ag.de

+49 (0) 231-586934-91

Aktives Beschwerdemanagement

Machen Sie unzufriedene Kunden zu treuen Stammkunden



Jutta Pelzer:

„Unzufriedene Kunden sind wertvolle Mitarbeiter. Sie decken Fehlerquellen auf.“

Fällt Ihnen der Umgang mit Reklamationen zuweilen auch schwer? Emotionalität auf beiden Seiten verstellt oftmals den Zugang zu rationalen Argumenten. Ein professionelles Beschwerdemanagement ist der Schlüssel zur Verbesserung der Qualität von Produkten und Leistungen sowie ein wirkungsvolles Mittel für nachhaltige Kundenbindung. Sehen Sie daher Beschwerden nicht als Misserfolg, sondern als positive Herausforderung an, die Sie mit den richtigen Techniken lösungsorientierter Einwandbehandlung und gezielter Gesprächsführung meistern. Schaffen Sie eine Win-Win-Situation für Ihre Kunden und Ihr Unternehmen gleichermaßen.

Keywords

- + Beschwerdebehandlung
- + Beschwerdemanagement
- + Einwandbehandlung
- + konstruktiver Umgang mit Beschwerden
- + Kundenbindung
- + Kundenreklamation
- + Reklamationsmanagement
- + unzufriedene Kunden

Seminarinhalte

- > Grundlagen der Beschwerdebehandlung
- > Struktur des Gesprächs
- > Ein Kommunikations-Modell
- > Sach- und Beziehungsebene
- > Verschiedene Kommunikationstechniken
- > Positive Sprache
- > Meine persönliche Einstellung zu Beschwerden
- > Techniken zum schnellen Stressabbau

Seminarziele

- > Sie können mittels erlernter Techniken und Strategien geschickt, lösungsorientiert und verständnisvoll auf Beschwerden reagieren.
- > Sie sind in der Lage, emotionsgeladene Äußerungen Ihrer Kunden konstruktiv und erfolgswirksam einzuordnen.
- > Sie wissen, wie Sie Beschwerden zur nachhaltigen Kundenbindung einsetzen können.
- > Sie kennen unterschiedliche Methoden zur eigenen Stressbewältigung und wissen, warum Sie wie auf unterschiedliche Gesprächspartner reagieren.

Zielgruppen

Für alle, die im Alltag Beschwerden und Eskalationen kundenorientiert lösen wollen

Methodik

Ausgewogene Mischung aus Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele und Reflexion

Trainerin

Jutta Pelzer

990 Euro

zzgl. MwSt.

Termine

München
17.05. - 18.05.2018

Frankfurt am Main
(Bad Vilbel)
24.09. - 25.09.2018

Jetzt buchen!

Ansprechpartner



Torsten Klanitz
Produktmanager
torsten.klanitz@seminar-ag.de

+49 (0)231-586934-90

Innovative Techniken im Vertriebsmanagement

Strategisches Key-Account-Management sichert langfristiges Value Selling



Thorsten Klossner:
„Innovative Geschäftsstrategien helfen,
nicht im Strudel der Vergleichbarkeit
unterzugehen.“

Die steigende Heterogenität von Kundenerwartungen, kürzere Produktlebenszyklen und ein schärferer Wettbewerb stellen immer höhere Anforderungen an den Vertrieb. Dieser Situation können Sie mit einem nachhaltigen Key-Account-Management (KAM) erfolgreich begegnen, denn stabile und belastbare Geschäftsbeziehungen sichern langfristig die wirtschaftliche Unternehmenslage. Als Nahtstelle zum Kunden haben Sie als Verkäufer deutlich mehr Aufgaben, als „Umsatz zu machen“. Ergänzen Sie Ihre Sicht auf die Kundenbeziehung und bauen Sie diese mehrwertorientiert aus. – Nur so erzielen Sie Erfolge im Value Selling.

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit den richtigen Tools systematisch eine für beide Seiten gewinnbringende und nachhaltige Kundenbeziehung erfolgreich aufbauen, halten und ausbauen können.

Keywords

- + KAM
- + Key-Account-Management
- + Vertrieb
- + Vertriebsmanagement
- + Vertriebstraining

Seminarinhalte

- > Grundlagen des Key-Account-Managements (KAM)
- > Aufbau und Implementierung
- > Aufgaben des Key-Account-Managers
- > Projektmanagement im Vertrieb
- > Kundendefinition und -analyse
- > Beziehungsmanagement wirkungsvoll planen
- > Schlüsselkunden mit den richtigen Instrumenten pflegen und ausbauen
- > Business-Development: neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln
- > Controlling und Scoring: Kundenbeziehungen regelmäßig prüfen und Kennzahlen erkennen

Seminarziele

- > Sie können Ihre Zielkunden genau analysieren und somit einen wirksamen Pre-Sales-Support vorbereiten.
- > Sie kennen die Instrumente und Methoden, um mit dem entscheidenden Wettbewerbswissen aktuelle Marktanalysen erstellen zu können.
- > Sie gewinnen Klarheit über den Unterschied zwischen Vertriebsarbeit und Key-Account-Management.
- > Sie erhalten Einblick in die Anforderungen des KAM wie z. B. Projektmanagement, Beziehungsmanagement, Strategie- und Zukunftsplanung
- > Durch die Nachbehandlung und Analyse der bestehenden Kundenbeziehungen bauen Sie zukünftig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aus.

Zielgruppen

Vertriebsmitarbeiter/innen, die eine KAM-Position anstreben, Key-Account-Manager/innen, die ihr Vertriebsmanagement optimieren möchten, Projektverkäufer und technische Geschäftsführer

Methodik

Interaktiv und praxisorientiert wird in diesem Seminar mit Vorträgen und Übungen der Know-how-Transfer erarbeitet. Selbstreflexion und Erfahrungsaustausch, Coaching und Kurzreferate wechseln sich mit praktischen Übungen ab. Wesentliches Ziel ist es, das Erlernete sofort praktisch anzuwenden.

Trainer

Thorsten Klossner

990 Euro

zzgl. MwSt.

Termine

Stuttgart
17.04. - 18.04.2018

Frankfurt am Main
(Bad Vilbel)
13.11. - 14.11.2018

Jetzt buchen!

Ansprechpartner



Torsten Klanitz
Produktmanager
torsten.klanitz@seminar-ag.de

+49 (0)231-586934-90

Führung >



Kommunikation >



Management >



Personal >



Seminare

- > Fehlzeiten reduzieren - Zufriedenheit aufbauen 650 €
- > Plötzlich Chef! 990 €
- > Sicherer Umgang mit schwierigen Mitarbeitern 990 €
- > Laterale Führung 990 €
- > Frauen in Führung 990 €
- > Feedback als Führungsinstrument 850 €

Seminare

- > Selbstmarketing für Frauen 990 €
- > Erfolgreich präsentieren 1.190 €
- > Moderation – Basistraining 990 €
- > Frei reden! 990 €
- > Gezielte Gesprächsführung 990 €
- > Konflikte – Gefahr oder Chance? 990 €
- > Ausbildung zum internen Konfliktmoderator 1.450 €

Seminare

- > Arbeitsrecht für Führungskräfte 990 €
- > Projektmanagement-Basiswissen 850 €
- > Innovative und zukunftsfähige Geschäftsstrategien entwickeln ab 1.390 €
- > Der GmbH-Geschäftsführer 1.190 €

Seminare

- > Employer Branding im Mittelstand 650 €
- > Mitarbeiterjahresgespräche erfolgreich führen 990 €
- > Trennungsprozesse professionell managen 1.190 €
- > Trennungsgespräche verantwortungsvoll führen 850 €

Verkauf/Vertrieb >



Seminare

- > Souverän und erfolgreich im Vertrieb 990 €
- > Verhandlungstraining ab 1.390 €
- > Telefontraining - Servicetelefon ab 1.390 €
- > Aktives Beschwerdemanagement 990 €
- > Innovative Techniken im Vertriebsmanagement 990 €

Marketing >



Seminare

- > PR-Arbeit mit Neuen Medien 990 €
- > Online-Werbung mit Google 790 €
- > Professionell schreiben 650 €

Arbeitstechniken >



Seminare

- > Zeit- und Selbstmanagement 990 €
- > Kollegiale Fallberatung 650 €
- > Korrespondenztraining 990 €
- > Design Thinking & Co. 1.190 €
- > Power-Brain-Tool-System ab 1.390 €

Inhouse >



Unser Mix an Know-how

- > Führungs-Mix
- > Kommunikations-Mix
- > Management-Mix
- > Personal-Mix
- > Verkauf-/Vertriebs-Mix
- > Marketing-Mix
- > Arbeitstechniken-Mix



1A Seminar AG
Emil-Figge-Straße 43
44227 Dortmund

Fon +49 (0) 231 586934-98
Fax +49 (0) 231 586934-99
Mail kontakt@seminar-ag.de
Web www.seminar-ag.de

Amtsgericht Dortmund HRB 26327

Vorstand: Tanja Weiss

USt-Id-Nr: DE 293418479

© Seminar AG 01.2018

www.seminar-ag.de

Know-how zum besten Preis.