

SI-VT-010-6-1 Intelligentes Zeitmanagement als Verkäufer

SEMINARBESCHREIBUNG

Als Verkäufer müssen Sie Ihre Kunden erreichen, und das nicht nur im Verkaufsgespräch, sondern oftmals auch im wahrsten Wortsinn durch die Anfahrt zum Kundenbesuch. Jede Entscheidung, die Sie dabei treffen, wirkt sich auf den Verlauf des jeweiligen Prozesses im Vertrieb und damit auf Ihre Verkaufschancen aus. Sollten Sie einen Leitfaden für Verkaufsgespräche verwenden? Kaltakquise vor Ort oder doch lieber Telefonakquise? Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus, insbesondere im Außendienst: Bleibt Ihnen überhaupt genug Zeit zur Erholung? In unserem Seminar „Intelligentes Zeitmanagement als Verkäufer“ lernen Sie, Zeitmanagement und Selbstorganisation für Prozessoptimierung in Ihrer eigenen Vertriebstätigkeit zu nutzen. So maximieren Sie die Frequenz Ihrer Kundenkontakte - und Ihren Erfolg.

Mehr Zeit für Verkaufsgespräche: Effektives Zeitmanagement im Vertrieb

In unserem Seminar „Intelligentes Zeitmanagement als Verkäufer“ vertiefen Sie zunächst die Grundlagen des Vertriebs. Besonderes Augenmerk gilt dabei den Vertriebsphasen und Ihren eigenen Aufgaben innerhalb der Vertriebsabteilung. Sie lernen, Marktanalyse, Akquisition und Kommunikation im Vertrieb als Prozesse zu erfassen, die Sie gezielt optimieren können. Vor diesem Hintergrund lernen Sie, Arbeitsabläufe durch Zeitmanagement effizienter zu gestalten, indem Sie klare Ziele für Ihre Vertriebstätigkeit setzen und Selbstmanagement-Strategien für die Zeitplanung im Arbeitsalltag entwickeln. Konsequenterweise trägt intelligentes Zeitmanagement nicht nur dazu bei, dass Sie eine solide Work-Life-Balance wahren und Stress im Beruf vermeiden. Es bedeutet auch, dass Ihnen mehr Zeit für das bleibt, was Ihr Unternehmen effektiv voranbringt - sei es Neukundenakquise, Bestandskundenpflege oder eine erhöhte Abschlussquote.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Vertriebs

- > Definition Vertrieb
- > Vertrieb in der Unternehmensorganisation
- > Die Vertriebsphasen

Vertriebsablauf

- > Entwicklung von Konzepten
- > Marktanalysen
- > Kundenbeziehungen
- > Effizientes Nutzen von Kommunikationsmitteln
- > Akquisitionsprozesse erfolgreich gestalten
- > Kundenentwicklung und -gewinnung

Zeitmanagement im Vertrieb

- > Zieldefinition
- > Festlegung von Prioritäten und Zielen
- > Vertriebsabläufe optimal organisieren und planen
- > Zeitanalyse und Zeitplanung
- > Effiziente Zeitnutzungsmethoden
- > Selbstanalyse und Selbstmanagement
- > Erfolgreiche Informationsverarbeitung
- > Effiziente Arbeitsmethoden im Vertrieb
- > Selbstmotivation
- > Work-Life-Balance
- > Stress- und Konfliktbewältigung
- > Kontrolle der Zielentwicklung

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de