

SI-EL-VT-001-4-1 Vertrieb Grundlagen [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Die Arbeit im Vertrieb lebt davon, dass sie unmittelbare Erfolgserlebnisse beim Verkaufsgespräch ermöglicht. Um solche Erfolge zu erzielen, bedarf es der passenden Vertriebsstrategie, geschickter Gesprächsführung sowie effizienten Zeitmanagements. In unserem Seminar „Vertrieb Grundlagen“ verschaffen Sie sich einen Überblick über die vielen Facetten des Vertriebs - mit besonderem Fokus auf Ihrer Rolle als Führungskraft. Sie eignen sich sowohl vertriebliches Fachwissen als auch kommunikative Kompetenz an, um Ihrer Aufgabe in jeder Situation gerecht zu werden. Sie lernen, zielorientierte Strategien zu entwickeln und kundenorientiert umzusetzen. Unsere Dozenten - allesamt Vertriebsprofis mit jahrelanger Erfahrung - unterstützen Sie dabei, Ihren individuellen Führungsstil zu finden.

Die Grundlagen des Vertriebs im Unternehmen

Zu Beginn unseres Seminars „Vertrieb Grundlagen“ vergegenwärtigen Sie sich die Grundprinzipien des Verkaufs. Sie verinnerlichen die Rolle des Vertriebs im Unternehmen und setzen sich mit den Anforderungen dieser Aufgaben an die Vertriebsmitarbeiter auseinander. Anschließend arbeiten Sie sich in die Managementseite der Vertriebsabteilung ein. Vom Verkaufskonzept über die Marktanalyse bis hin zu Neukundenakquise und Bestandskundenpflege lernen Sie hier die Instrumente des Vertriebsmanagements kennen und anwenden. Abgerundet wird die Weiterbildung durch Führungskräfte-Training für den Vertrieb. Anhand praktischer Übungen eignen Sie sich Kommunikationsmodelle sowie Selbstmanagement-Techniken und Möglichkeiten zur Mitarbeitermotivation an. So gelingt es Ihnen, die selbstbewussten Mitarbeiter Ihrer Vertriebsabteilung hinter sich zu bringen und erfolgreich zu leiten.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Vertriebs

- > Definition Vertrieb
- > Vertrieb in der Organisation
- > Direkter und indirekter Absatz
- > Die Rolle des Vertriebes heute
- > Betrachtung der Vertriebsphasen
- > Die Rolle der Persönlichkeit (des Vertriebsmitarbeiters)

Vertriebsmanagement

- > Entwicklung von Konzepten
- > Marktanalysen
- > Kundenbeziehungen
- > Effizientes Nutzen von Kommunikationsmitteln
- > Akquisitionsprozesse erfolgreich gestalten
- > Kundenentwicklung und -gewinnung
- > Gebietsmanagement
- > Kundensegmentierung, Besuchs- und Tourenplanung,
- > Berichtswesen

Selbstmanagement und Motivation

- > Selbstmotivation für Verkäufer
- > Selbst- und Zeitmanagement
- > Ideale Strukturierungen von Aufgaben
- > Zielvereinbarungen treffen

Kommunikation im Vertrieb

- > Grundlagen der Gesprächsführung
- > Phasen des Verkaufsgesprächs

- > Verhandlungstechniken für Verkaufsgespräche
- > Wahrnehmungstraining
- > Wirkung von Stimme und Körpersprache

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 / 1.250,00 € 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 / 1.250,00 € 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