



Erfolg im Verkauf 3

Beziehungsstrategie und Key Account Management

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Teilnehmer erweitern in diesem Vertriebsseminar ganz gezielt ihre bereits vorhandenen verkäuferischen Kenntnisse, insbesondere in der Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Verkaufsstrategie. Ein Schwerpunkt des Trainings liegt in der Erkennung und Steuerung von Entscheidern.

Darüber hinaus erfolgt eine Einführung in die Erkenntnisse und die professionelle Anwendung verkaufpsychologischer Elemente.

Inhalte:

- ▶ Basis einer erfolgreichen Verkaufsstrategie
- ▶ Erkennen von Entscheidern und Einflussfaktoren
- ▶ Entwicklung einer individuellen Beziehungsstrategie für die verschiedenen Ansprechpartner im Kundenunternehmen und ihre funktionalen Bedürfnisse
- ▶ Persönlichkeitsentwicklung in der Rolle des Verkäufers
- ▶ Eigen- und Fremdbild als Verkäufer
- ▶ Individuelles Rollenverständnis und Wertegefüge
- ▶ Das Riemann/Thomann-Modell über die Grundstrebungen des Menschen
- ▶ Die Abbildung im Lorenz-Kundenkreis (Kudentypologie)
- ▶ Umgang mit Nähe und Distanz, Wechsel und Dauer
- ▶ Herstellen einer funktionierenden Wellenlänge als Basis für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- ▶ Sympathischer Auftritt und wirkungsvolle Körpersprache
- ▶ Entwicklung einer individuellen Argumentationsstrategie bezogen auf das besondere Angebotsspektrum und die besonderen Ansprechpartner

Zielgruppe:

Erfahrene Verkaufsmitarbeiter (bes.: Vertriebsaußendienst, Key Account Manager), Mitarbeiter im Projektvertrieb.

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch.

Seminardaten:

Dauer: 2-3 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de