



Vertriebstraining für Ingenieure

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele:

Dieses Spezialtraining wurde für die besonderen Belange von Ingenieuren und Technikern mit Verkaufsaufgaben entwickelt. Die Teilnehmer erhalten Einblick in das kommunikative und verkäuferische Wissen um technische anspruchsvolle Produkte erfolgreich verkaufen zu können.

Dazu gehört ein intensives Training und Erleben praxisnaher Rollenspiele (Verkaufsanbahnung, Telefonkontakte, Verkaufsverhandlung, Abschluss) mit Trainer-/ Videofeedback und Erfahrungsaustausch in der Gruppe.

Nach dem Seminar ist die Verkäuferkompetenz der Teilnehmer deutlich gesteigert. Partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen (insbesondere im Key Account Management) werden auf- und ausgebaut. Verkaufsverhandlungen werden souverän und aktiv mit dem klaren Ziel des Vertrags-/Verkaufsabschlusses geführt.

Hinzu kommen Impulse und Anregungen für die Weiterentwicklung der eigenen Person innerhalb der Rolle des Kundenverantwortlichen bzw. des Verkäufers.

Inhalte 1. / 2. Tag:

- ▶ Aktuelle Markt- und Verkaufssituation.
- ▶ Die Rolle des Verkäufers/Beraters im Zusammenspiel mit Kunden
- ▶ Basiskompetenzen im Verkauf
- ▶ Experten: Consultative Selling
- ▶ Innere Kaufmotive, funktionale Kaufmotive
- ▶ Key Account Management
- ▶ Kundenorientierte Kommunikation
- ▶ Sach- und Beziehungsebene
- ▶ Entscheidungsprozesse im Kopf

- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung
- ▶ Verkaufsgespräch mit Nutzenargumentation
- ▶ Preise erfolgreich verhandeln

Inhalte 3. Tag:

- ▶ Review und Erfahrungsaustausch
- ▶ Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern
- ▶ Wellenlänge herstellen, sich besser verstehen, erfolgreich kommunizieren
- ▶ Grundlagen Menschenkenntnis
- ▶ Verkaufspsychologie (Typologie)
- ▶ Klares Eigenbild/Fremdbild

Zielgruppe:

Ingenieure, Techniker und Quereinsteiger im Technikvertrieb

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele.

Seminarsprachen:

Deutsch und Englisch

Seminardaten:

Dauer: 2 + 1 Tage
Empfehlung: 5- max.12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243
rl@lorenz-seminare.de