

Kunde vor Karton!

Fallbeispiel Verkaufstraining

Ob auf der Verkaufsfläche oder
beim Kundenbesuch - Unser
Training bringt Sie richtig voran:

- Raffinierte Verkaufstechniken
- Praxisnahes Anwendungstraining
- Ausgerichtet an den individuellen
Kompetenzen der Teilnehmer



Beratung



Training



Coaching



Adventure

AUSGANGSSITUATION

Unser Kunde, ein führendes Handelsunternehmen, möchte die Kundenbeziehung weiter verbessern und mehr Kundenbindung und- zufriedenheit erreichen. Zentraler Ansatzpunkt ist dabei das Verkaufsgespräch.

ZIELSETZUNG

- Steigerung des verkäuferischen Geschicks der Mitarbeiter
- Weg vom „Standby Verkäufer“
- Beziehungs- und Motivorientierter Verkaufsstil
- Abschlussorientierung
- Steigerung der Zusatzverkäufe

KONZEPT

Die Verkäufer durchlaufen ein zweistufiges Training mit umfassendem Praxisteil. Die Teilnehmer arbeiten mit speziell erstellten Workbooks, Aufgaben und Zielvereinbarungen, die von den Führungskräften nachgesteuert und nachgehalten werden. Beide Trainings bauen didaktisch aufeinander auf. Vor und nach dem Training findet eine on the job Beobachtung statt.

Verkaufstraining Tool 1

Dialektik im Verkauf
Gesprächseröffnung
Fragetechnik
Präsentation und Argumentation
Gegenargumentation
Abschlusstechniken

Verkaufstraining Tool 2

Kaufmotive
Einwandbehandlung
Gesprächsabschluss
Konflikt
Das Arche Modell
Zeitmanagement

SITUATIONSANALYSE

Die Phoenix Solution on the job Beobachtung zeigt Hürden im Alltagsgeschäft und im Verkaufsgespräch:

- Produkt- statt Motiv- und Bedürfnisorientierung
- Wenig Vernetzung der Abteilungen
- Abschlussschwäche im Verkaufsgespräch
- Ungleichgewicht zwischen laufenden Aufgaben und Kundengesprächen

STIMMEN DER TEILNEHMER

- „Ich habe jetzt wirklich Spaß daran, etwas zu verkaufen. Jeder Abschluss motiviert mich für den nächsten“.
- „Das beste an dem Training war, dass die Trainer speziell die für mich passenden Techniken empfohlen haben. Ich muß mich nicht verbiegen“.
- „Dass ich die Kunden jetzt wirklich verstehen kann, macht die Sache einfach leichter. Früher habe ich mir oft die Zähne ausgebissen und war danach frustriert“.
- „Verkaufen ist so viel einfacher geworden“.
- „Es macht Spaß, die Inhalte des Trainings auszuprobieren. Bei anderen Schulungen wurde nur die graue Theorie erzählt, aber keiner sagte, wie man die in der Praxis umsetzt. Bei diesen Trainings ist das anders“.

Wie Sie diesem Fallbeispiel entnehmen können, sind unsere Konzepte individuell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten. Gerne entwickeln wir auch für Ihre Vertriebsmannschaft das passende Verkaufstraining.