

Vertriebsschulung

Inhalte des ife. Seminars. / ife. Workshops.

Bei dem Thema Vertrieb geht es darum den Mitarbeitern kommunikative Instrumente an die Hand zu geben, die sie in Vertriebsgesprächen unterstützen. Dabei geht es nicht nur um Rhetorik, sondern auch um das richtige Einschätzen des Gesprächspartners. Ein anderer Aspekt – nicht minder wichtig – ist die Entwicklung der „verkäuferischen Persönlichkeit“.

Eine Untersuchung hat ergeben, dass sich Unternehmen 2 Jahre lang mit sich selbst beschäftigen können ohne jeden Kundenkontakt! Und oft nervt der Kunde, bindet uns lange und kauft dann doch nicht. Aber Vertriebserfolg ist der Schlüssel. Die meisten Unternehmen befinden sich in einem Verdrängungswettbewerb oder müssen sogar den Kunden erst von der Notwendigkeit der Investition überzeugen. Ein guter Vertrieb allein macht noch kein gutes Unternehmen aber ohne guten Vertrieb gibt es das Unternehmen bald nicht mehr!

Ein Lux & Lux Vertriebstraining ist kein „typisches Verkaufsseminar“. Viel mehr als allgemein üblich, steht der Verkäufer selbst mit seiner individuellen Ansprache des Kunden im Mittelpunkt. Es wird im Seminar reflektiert, wie erfolgreich ich eigentlich bin und wo. Dann werden Stärken gestärkt und Schwächen geschwächt. Es geht um Rhetorik, Empathie, Körpersprache, Zuhören und pointiertes Aufzeigen von Möglichkeiten. Auch das Thema Einwand und Preis spielt mit – wieder mit mir, dem Vertriebler, in der Hauptrolle! Unser Vertriebstraining ist eine Mischung von Theorie, Sensibilisierung, Vermittlung und Action. Vertrieb ist unsere Leidenschaft. Deshalb gehörten Vertriebstrainings, Training on the Job und Coaching im Vertriebsbereich auch von Anfang an zu den Lux & Lux Schwerpunkten. Dabei hatten unsere Vertriebsseminare durchaus recht unterschiedliche

Schwerpunkte. Beziehungsmanagement, erklärungsbedürftige Produkte, internationaler Verkauf, Telefonverkauf, Umgang mit Einkäufern, Key Account – alles dabei. Hier einige exemplarische Kunden: Cemex, ams.Solution, Johnson & Johnson, Symantic, WWV/ORA und Lely Melkmaschinen.

Hinweis

Dieses Seminar wird für Einzelunternehmen empfohlen, um individueller arbeiten zu können. Ansonsten ist nur eine Schulung von Basisvertrieb möglich.

Dauer der Veranstaltung

1 Tag

Kosten des Lehrgangs

490,00 €* pro Person

* ife-Mitglieder erhalten 20% Rabatt bei 1 Person, 30% ab der 2. Person

Teilnehmerzahl

mindestens 4 Personen

Veranstaltungsort

ife-Schulungszentrum
Rathausstraße 1
D - 41564 Kaarst

Referent

Lux & Lux
– Thomas W. Lux Training + Beratung