

Trainingsprogramm Sales & Marketing

Trainingsprogramm für Mitarbeiter im Vertrieb und Selbständige

DAS IST DIE ZIELSETZUNG

Als Vertriebsmitarbeiter in Unternehmen oder Selbständige verfügen Sie über eine hohe Fachkompetenz in ihrem Bereich. Um jedoch die eigenen Produkte und Dienstleistungen auch professionell zu vermarkten, benötigen Sie vertriebliche Kompetenzen. Diese haben nur sekundär mit Ihrem Kern-Geschäft zu tun, **sind jedoch existenziell für das dauerhafte Bestehen an einem hart umkämpften Markt.**

Sie müssen also vertriebs- und kundenorientierte Techniken und Methoden beherrschen und flexibel im Kundenkontakt einsetzen können. Die Automatisierung dieser Techniken bedarf einer gewissen Übungszeit und ist Teil eines längeren Lernprozesses.

DAS IST DER PROJEKTABLAUF

Wir bieten Ihnen das branchenoffene Trainingsprogramm Sales & Marketing für Selbständige und Vertriebsmitarbeiter in 9 Trainingseinheiten mit jeweils 4 Zeit-Stunden und anschließenden Umsetzungsphasen von 2-3 Wochen.

In den Trainingseinheiten werden verkäuferische Methoden und Tools im Umgang mit Kunden erarbeitet und geübt. Die Umsetzung in Ihrer Praxis erfolgt anhand selbst definierter Umsetzungsaufgaben in den Phasen zwischen den Trainingseinheiten. Als Unterstützung können Sie jederzeit die Hilfe des Trainers in Anspruch nehmen. Das gibt Ihnen zusätzliche Sicherheit und sorgt für erste Erfolge bereits nach kurzer Zeit.

DAS SIND DIE PROJEKTINHALTE

1. Trainings-Einheit

- Beziehungsmanagement zum Kunden über die Suche nach Gemeinsamkeiten
- Produktstärken und Kundennutzen – Was überzeugt den Kunden wirklich
- Erarbeitung individueller Überzeugungseinheiten
- Innere Kommunikation und Zustandsmanagement - Wie motiviert man Kunden

2. Trainings-Einheit

- Stärken des eigenen Angebots - Erarbeitung einer Nutzenmatrix
- Neugier und Interesse für das eigene Produkt beim Kunden wecken
- Erarbeitung individueller Interessenswecker für Werbung und Marketing
- Die Positiv-/Negativ-Spirale in der Kommunikation

3. Trainings-Einheit

- Äußere Kommunikation und 1. Eindruck - Was nehmen Kunden wahr?
- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im Direktkontakt
- Verbindlichkeit vorleben und indirekt einfordern
- Beziehungsmanagement zum Kunden über Rapport

4. Trainings-Einheit

- Schlüsselfragen um Wünsche / Motive des Kunden zu analysieren
- Erarbeitung und Übung der individuellen Bedarfsanalyse
- Die Typologie über Insights - Kundenverhalten verstehen

5. Trainings-Einheit

- Analyse der häufigsten Einwände und Erarbeitung wirkungsvoller Gesprächs-Strategien zur Einwandbehandlung
- Vorwände erkennen und gezielt ausblenden
- Preise professionell präsentieren und verteidigen

6. Trainings-Einheit

- Entscheidungshilfen für den Kunden - Der Alternativabschluss
- Unterschied zwischen Einwand und Beschwerde
- Professionelles Beschwerdeverhalten um eine Einigung zu erzielen
- Die 3-Punkt-Kommunikation zur Übermittlung negativer Botschaften

7. Trainings-Einheit

- Der strukturierte Verkaufsprozess - Was gehört zu Vorbereitung, Durchführung, Nachbearbeitung?
- Informationsmanagement - Welche Informationen sind hilfreich/notwendig?
- Das strukturierte Verkaufsgespräch - Wie führe ich durch das Gespräch

8. Trainings-Einheit

- Akquisition organisieren und managen (der Akquise-Trichter)
- Prioritäten setzen und Vertriebsaktivitäten richtig planen
- Das „weiche Nein“ im Kundenkontakt
- Definition sinnvoller Kunden-Betreuungs-Stufen

9. Trainings-Einheit

- Klassifizierung der eigenen Kunden und Einordnung in die Betreuungsstufen
- Erarbeitung individueller Strategien für die Kundenbetreuung
- Definition langfristiger Vertriebs-Ziele - Die Logischen Ebenen
- Definition erster individueller Umsetzungsschritte zur Zielerreichung
- Abschluss und Auswertung der Trainingsmaßnahme

DAS SIND UNSERE LERNMETHODEN

Sie trainieren und arbeiten in einer fröhlichen und entspannten Lernatmosphäre. Anton (Begleithund, Havaneser, 5kg, Menschenfreund und für Allergiker geeignet) ist immer dabei.

Die kleinen Trainingseinheiten sorgen dafür, dass die Wissensvermittlung pro Einheit begrenzt ist und das Üben und Trainieren im Vordergrund steht. So automatisieren sich einige Verhaltensweisen bereits während des Trainings.

DIE INVESTITION UND WAS SIE DAFÜR ERHALTEN

Die finanzielle Investition für diese Trainings-Maßnahme beträgt 2.500,- € pro Person. Über das Projekt „KOMPASS - Hilfe für Solo-Selbständige“ haben Selbständige die Möglichkeit, sich 90% der Kosten nach Abschluss der Maßnahme erstatten zu lassen.

Sie erhalten dafür die folgenden Leistungen

1. Die Konzeption, die Vorbereitung und die Durchführung der Maßnahme im **InnovationPort Wismar, Stockholmer Straße 16 in 23966 Wismar.**
2. Eine individuelle Betreuung während des gesamten Trainingsprogramms.
3. Ein Zertifikat zu diesem Trainingsprogramm, wenn Sie an min. 7 Einheiten persönlich anwesend waren und das Versäumte nachweislich nachgeholt haben.
4. Eine schriftliche Befragung zur Beurteilung von Trainer und Projekt nach Abschluss

DAS SIND DIE TRAININGSTERMINE

jeweils von 15.00 bis 19.00 Uhr	Trainingseinheiten
Montag, den 26.02.2024	Trainingseinheit 1
Montag, den 11.03.2024	Trainingseinheit 2
Montag, den 25.03.2024	Trainingseinheit 3
Montag, den 15.04.2024	Trainingseinheit 4
Montag, den 29.04.2024	Trainingseinheit 5
Montag, den 13.05.2024	Trainingseinheit 6
Montag, den 03.06.2024	Trainingseinheit 7
Montag, den 17.06.2024	Trainingseinheit 8
Montag, den 01.07.2024	Trainingseinheit 9

ICH BIN IHRE TRAINERIN

Romy Skole
Zum Walfisch 17 in 23968 Wismar
Mobil 0173 - 21 45 887
Email info@romy-skole.de
Web www.romy-skole.de



Trainingsprogramm Sales & Marketing

Anmeldung

Teilnehmer

Name: _____ Vorname: _____

Straße: _____ Ort: _____

Tel: _____ Email: _____

Firma: _____

Trainingsgebühr

2.500,- € + 19% MwSt.

Rechnungsstellung an:

Trainingsort

InnovationPort Wismar, Stockholmer Straße 16, 23966 Wismar

Zur Sicherung Ihres Platzes

Sie erhalten von uns rechtzeitig eine Rechnung. Bitte vermerken Sie zur Zahlungsweise, dass der Rechnungsbetrag vor Trainingsbeginn fällig wird. Sollten einmal festgelegte Termine durch Verhinderung des Trainers nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen Ersatztermin zu vereinbaren.

Ort/Datum

Unterschrift

Garantie: Sie haben ein Widerrufsrecht von 8 Tagen. Innerhalb dieser Zeit und vor Trainingsbeginn könne Sie die Teilnahme schriftlich absagen.