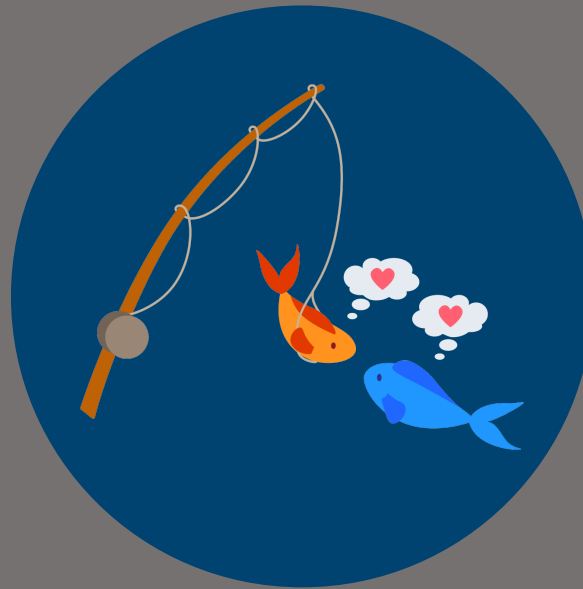


Erfolgreich verkaufen mit Persönlichkeit



Zwei- bis dreitägiges Trainingskonzept

Erfolgreich verkaufen mit Persönlichkeit





Herzlich willkommen!

Ich freue mich auf drei spannende Tage
mit Ihnen und unseren Themen.



Der erste Tag im Überblick

Begrüßung und Einführung

- Begrüßung + Organisatorisches
- Wir lernen uns kennen
- Kreislauf des Verkaufens

Ins Gespräch kommen

- Begrüßung
- Auf Augenhöhe bringen

Gesprächspartner verstehen

- Aktives Zuhören
- Gesprächsebene aufbauen
- Innere Landkarte

Bedarf erkennen und wecken

- Bedarfsanalyse
- Blinde Erklärung

Botschaft optimal verpacken

- Unterschiedliche Perspektiven
- Preis verpacken

Authentisch sein

- Überzeugungskraft
- Körpersprache

Tagesausklang

Ihre Trainerin

- Inhaberin der Business-Akademie Reich
- Betriebswirtin und Business-Trainerin
- 14-jährige Vertriebstätigkeit
- Sechs Jahre davon im Außendienst der Versicherungsbranche
- Seit 2003 Trainerin im Bereich Verkauf und Persönlichkeitsentwicklung



Daniela Reich

www.company.de

Setzen Sie hier Ihre eigene Vita, eigenen Namen und ein eigenes Bild ein.

Organisatorisches



- Unser Seminartag beginnt morgens um 9 Uhr.
- Es gibt vormittags und nachmittags je eine viertelstündige Kaffeepause.
- Die Mittagspause dauert eine Stunde.
- Der Seminartag wird gegen 18 Uhr enden.
- Sie erhalten die Flipcharts als Fotoprotokoll.

www.company.de

Die Pausen sind flexibel. Klären Sie Fragen zum Mittagessen, z.B. eine Essensliste für die Küche. Geben Sie genügend Zeit für die Mittagspause, z.B. für einen Spaziergang.

Vereinbarungen



Alles Gesagte bleibt im Raum.

Alle gehen respektvoll miteinander um.

Alle Übungen sind freiwillig.

Jeder kann jederzeit aus einer Übung aussteigen.

Jeder achtet auf die Gruppenbedürfnisse.

Jeder kann den Trainer auf seine eigenen Bedürfnisse direkt ansprechen.

www.company.de

„Alles Gesagte bleibt im Raum“ – die Aussage ist besonders wichtig für das Thema „Eigene Einwände“ (Thema des zweiten Seminartags). Die TN werden angeregt, alles gleich direkt anzusprechen. Somit kann der Trainer rechtzeitig gegensteuern.

Wir lernen uns kennen

Interviewen Sie Ihren Gesprächspartner / Ihre Gesprächspartnerin



Wo genau sind
Sie tätig?

Welche
Erwartungen haben
Sie an dieses
Seminar?

Was machen Sie,
wenn Sie 10
Millionen im Lotto
gewinnen?

www.company.de

Die Teilnehmer gehen in Zweiergruppen zusammen und interviewen sich gegenseitig.

Vorgabe: Interviewpartner sollen diejenigen sein, die sich noch nicht so gut kennen.

Als Zeitvorgabe bekommen sie insgesamt 20 Minuten (Wechsel nach 10 Min.). Danach stellen sie ihren Gesprächspartner vor.

Die Präsentationszeit beträgt bei Fremdpräsentation erfahrungsgemäß maximal 5 Minuten.

Zur Inspiration sind drei Fragen vorgegeben, die eingebaut werden müssen.

Die letzte Frage zielt darauf ab, die Teilnehmer ins Gespräch zu bringen und etwas „Persönliches“ zu erfahren. Die Fragen sind dem Trainer überlassen.

Zeitvorgabe:

10 Minuten pro Teilnehmer (anschließend wechseln)

5 Minuten pro Präsentation

Materialliste:

Flipcharts, FC-Blätter

Pro Gruppe verschiedenfarbige Stifte

Einzelarbeit

Kreislauf des Verkaufens

Übung

- Was gehört zu einem guten beratenden Verkaufsgespräch?
- Welche Phasen hat so ein Gespräch?

Nur ein Stichwort pro Karte!



www.company.de

Einzelarbeit: siehe **Input „Übung Kreislauf des Verkaufens“**

Zeitvorgabe:

5 Minuten Erklärung

10 Minuten Schreiben der Moderationskarten

15 Minuten Auswertung

Materialliste:

Moderationswand

Pins

Moderationskarten

Mindestens ein Flipchart-Stift pro Teilnehmer

Kreislauf des Verkaufens



www.company.de

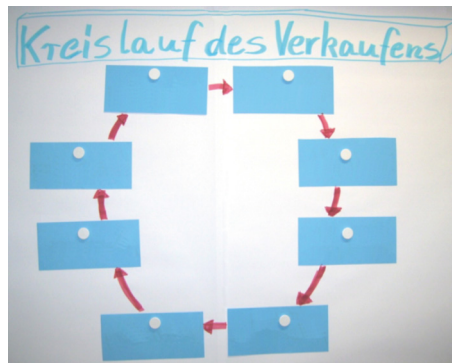
Dieses Schema ist die Grundlage des Seminars.

Kreislauf des Verkaufens – Übungsanleitung

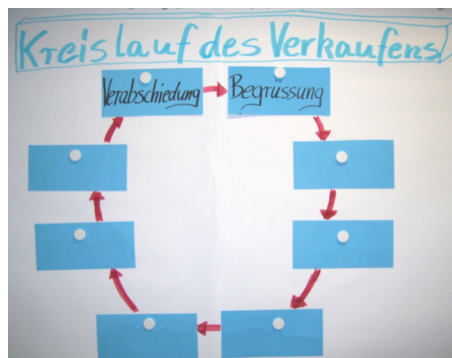
Blatt 1

Der Trainer zeigt eine Moderationswand mit dem Kreislauf. Die Teilnehmer sollen bei dieser Übung die Bestandteile eines persönlichen Verkaufsgesprächs aufschreiben. Zur Einstimmung stellen sich die Teilnehmer ein Verkaufsgespräch aus ihrem Alltag vor.

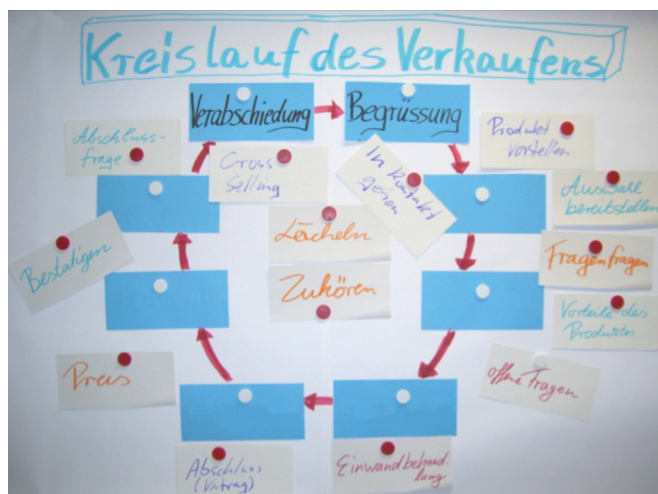
Der Trainer fragt: „Wenn Sie sich ein typisches Beratungs-/Verkaufsgespräch vorstellen, welche Phasen hat so ein Gespräch?“



Zum besseren Verständnis gibt der Seminarleiter die Begrüßung und die Verabschiedung vor.



Die Teilnehmer notieren ein Stichwort pro Moderationskarte und pinnen ihre Karten dort an, wo sie diese für richtig halten.

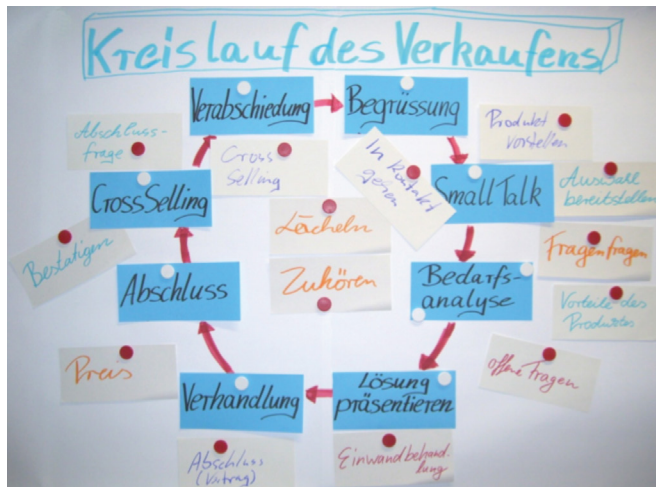


trainingskonzepte

Daniela Reich: Erfolgreich verkaufen mit Persönlichkeit
© managerSeminare



INPUT



Dann deckt der Trainer seine Karten auf.

Sind alle Teilnehmer damit einverstanden? Welche Erfahrungen gibt es aus der Praxis?

Zeitvorgabe:

- max. 10 Minuten

Materialliste:

- 1 Flipchartmarker pro TN
- Ausreichend Moderationskarten (Tipp: Nehmen Sie für Ihre Karten eine Signalfarbe und geben Sie den TN nur eine Farbe. Dies erhöht die Übersichtlichkeit.)
- Moderationswand
- Pins

Vorbereitung:

Moderationswandüberschrift „Kreislauf des Verkaufens“

Moderationskarten für den Kreislauf

- Begrüßung
- Gesprächsebene aufbauen (Small Talk)
- Bedarfsanalyse
- Lösung präsentieren
- Verhandeln
- Abschluss
- Cross Selling
- Verabschiedung

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training aktuell** erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20 % Rabatt auf Bücher**.

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen



Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- ▶ eine **ePaper-Ausgabe Training aktuell** (auch Printabo möglich)
- ▶ **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster www.trainerkoffer.de
- ▶ **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20 % Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **70 EUR günstiger**
- ▶ **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv**: monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen