



Seminarprogramm SP 306

Mehr Erfolg im Verkaufsaußendienst Intensivtraining für Außendienstverkäufer

Wer im Verkaufsaußendienst erfolgreich sein will, muss professionell vorgehen: Von der Arbeitsorganisation im Büro über die Touren- und Besuchsplanung bis hin zur Vorbereitung und Nachbereitung und Dokumentation der Verkaufsgespräche. Er muss die Techniken der strukturierten Gesprächsführung beherrschen, muss ein sicheres, gepflegtes und freundliches Auftreten haben, und muss auch unter Stress richtig reagieren. All das muss er ständig weiterentwickeln, verbessern, perfektionieren. Hier setzt dieses Intensiv-Seminar an und leistet praktische Hilfe zur Selbsthilfe.

Welches ist Ihr Nutzen?

Dieses Intensiv-Seminar wird Ihnen viele sofort verwertbare Erkenntnisse liefern, die sich schon nach kurzer Zeit in einer höheren Erfolgsquote niederschlagen. Die starke Praxisorientierung und der hohe Übungsanteil machen diese Schulung sehr interessant und kurzweilig.

Wer sollte teilnehmen?

Außendienstverkäufer und solche, die es werden wollen. Besonders geeignet auch für Ingenieure und Techniker, die eine Tätigkeit im Außendienst übernehmen und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten erweitern und professionalisieren wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

- Effektivere Arbeitsvorbereitung und besseres Selbstmanagement des Außendienstverkäufers.
- Primär- und Sekundärtätigkeiten analysieren und umschichten.
- Prioritäten setzen und Möglichkeiten richtig einschätzen.
- Kritischer Erfolgsfaktoren im eigenen Besuchsgebiet erkennen und richtig nutzen.
- Umgangsformen im Außendienst.
- Anzahl der Besuche steigern durch bessere Büro- und Selbstorganisation.
- Anzahl der Besuche steigern durch Entlastung von Sekundärtätigkeiten.
- Anzahl der Besuche steigern durch verbesserte Reiseplanung.
- Weniger Regelbesuche durchführen, mehr Zeit für Neukunden einplanen.
- Telefonische Vorakquisition verbessern.
- Angebote und Angebotsverfolgung optimieren.
- Vorlasserfolge steigern durch Einsatz von Kontaktaufnahme-Briefen.
- Abschlussquote erhöhen durch bessere Besuchsplanung.
- Abschlussquote erhöhen durch professionelle Vorangebotsgespräche.
- Abschlussquote erhöhen durch bessere Argumentationstechniken.
- Abschlussquote erhöhen durch bessere Abschlusstechniken.
- Außendienstverkauf ist Beratungsverkauf: Gespräche und Präsentationen besser vorbereiten und straffer strukturieren.
- Sympathie gewinnen durch besseres Zuhören im Gespräch.
- Persönliche Autorität gewinnen durch professionelle Fragetechniken.
- Steigerung der Auftragsgrößen forcieren.
- Cross Selling (Zusatzverkäufe) forcieren.
- Auf Absagen richtig reagieren.
- Regeln für die Besuchsdokumentation.
- Hilfen für die Umsetzung in die Praxis.

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend behandelt. Die Übertragung in die Praxis wird mit Beispielen, Übungen und Rollenspielen unterstützt. Im Anschluss an das Seminar entwickelt jeder Teilnehmer einen persönlichen Transferplan.

Dozent

Dr. Klaus P. Beer

Dauer

2 Tage

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.