
Verkaufskompetenz und Kundenansprache - Sales ACTivity™

Verkäufer müssen unternehmerisch denken - auch im Interesse ihrer Kunden. Mit diesem Seminar werden Sie die **Zusammenhänge in der Unternehmensstruktur des Kunden** erkennen und so zu einer punktgenauen Kundenansprache gelangen!

Sales ACTivity™ baut auf einer typischen Situation im B2B-Bereich auf. Zwei Tage lang schlüpfen die Teilnehmer und Teilnehmerinnen in eine der vielfältigen Rollen von Ein- und Verkauf. Ziel des Planspiels ist es, den Auftrag zu holen! Dies gelingt, indem sich die Teams auf die unterschiedlichen **Bedürfnisse ihrer Kunden** einstellen und wechselnde Situationen zu nutzen wissen!

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb oder Verkauf

Ihr Nutzen

- | Die Teilnehmer erweitern Ihre Vertriebs- und Präsentationsfähigkeiten in einem praxisnahen und risikofreien Umfeld.
- | Eigene Stärken und Defizite im Vertriebsalltag werden herausgearbeitet und erkannt.
- | Die Teilnehmer lernen sich selbst und Ihr Team im Umgang mit Kunden und im harten Wettbewerb besser kennen.
- | Verkaufs-, Verhandlungs- und Abschlusstechniken werden verbessert.

Methoden

Haptisches Brettspiel, Wechsel aus Gruppenarbeit, Impulsvortrag, Diskussion sowie selbst organisierte Lern- und Transferphasen

Schwerpunkte

- | Erfahrungen im Umgang mit wichtigen Kunden
- | Bedürfnisse der Kunden (Customer Commitment, Customer Research)
- | Entwickeln und präsentieren von Lösungskonzepten
- | Ermittlungs-, Lösungs- und Verhandlungsstrategien
- | Die Teilnehmer probieren ihre neuen Kenntnisse praxisnah und risikofrei aus
- | Fragetechniken als Schlüssel zum Erfolg
- | Grundlagen eines Preisgesprächs

Dieses Planspiel ist auch als Inhouse-Planspiel sowie in Deutsch und Englisch buchbar.

Alle Rechte des Planspiels Sales ACTivity™ liegen bei [BTI Business Training International GmbH](#),

Termine

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Dauer

2 Tage

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Ansprechpartner



Güler Dalman

Tel: +49 911 95117-232

gueler.dalman@grundig-akademie.de
