

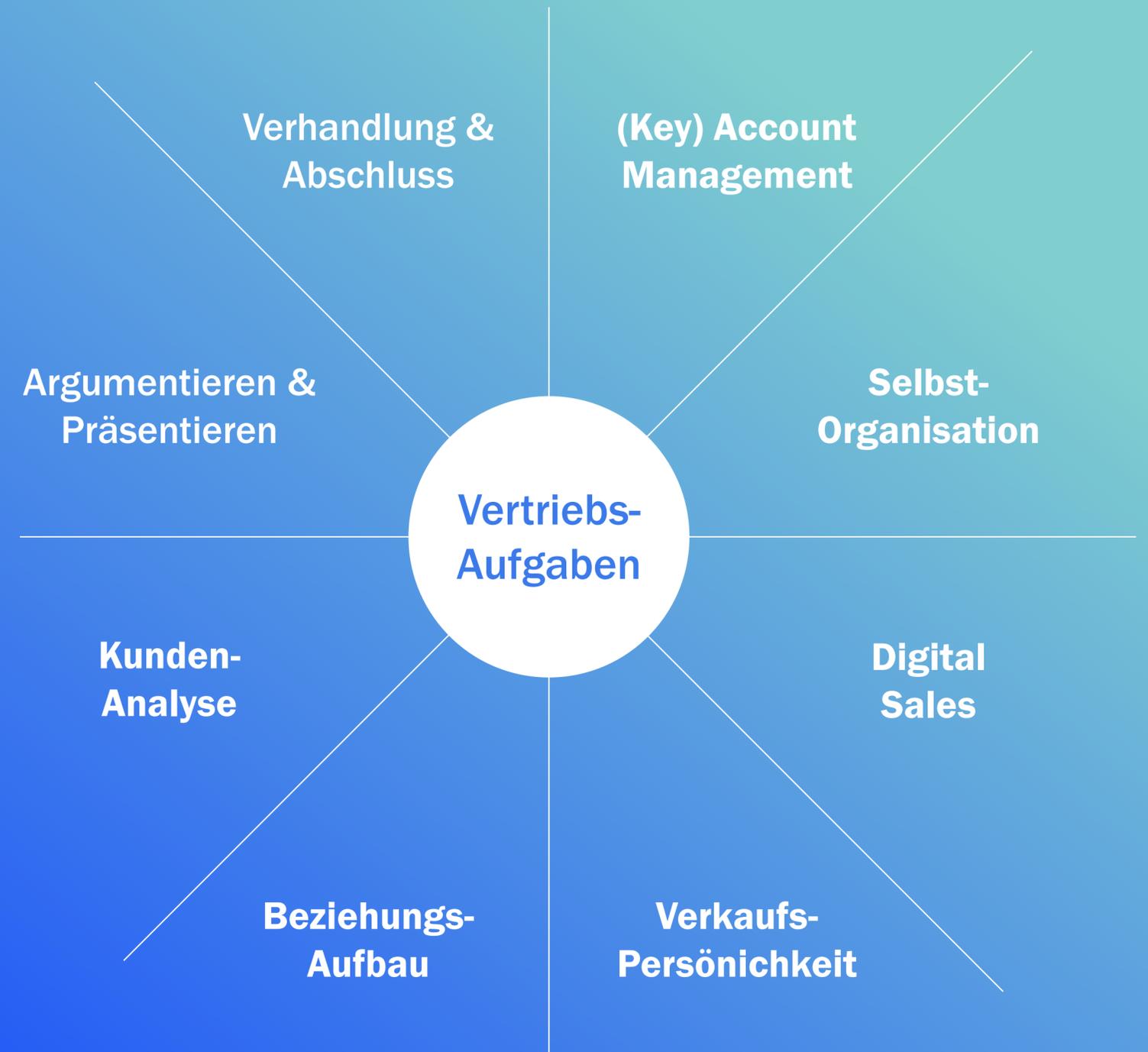
Die modulare Trainingsreihe Best of Sales® vermittelt die wichtigsten Werkzeuge für eine systematische Vertriebsarbeit sowie erfolgreiche Techniken für die effiziente Gesprächsführung mit Bestandskunden und in der Neukundenakquise.

Unsere Teilnehmer sind begeistert von der stringenten Arbeitsweise, der lockeren Arbeitsatmosphäre und den praktischen Tipps. Wir führen dieses Seminar im Präsenz- oder im Online- bzw. Hybrid-Format durch. Wir sind in der Umsetzung extrem flexibel und stellen uns individuell bei Inhalt und Dauer auf die Wünsche und Rahmenbedingungen Ihrer Vertriebsorganisation ein.

Unsere Zielgruppen:

- Key Account Management
- Account Management
- Inside-Sales
- Technical Sales
- Vertriebs-Innendienst
- Service & Support
- Customer Care
- ...

Best of Sales® – das Kompetenztraining



Best of Sales® – das Kompetenztraining für Vertrieb & Verkauf ...

1. (Key) Account Management

- Erfolgsfaktoren für eine Vertriebsorganisation ...
- (Key) Account Planning ...
- Vertriebsprozess: Bestandskunden halten ...
- Vertriebsprozess: Bestandskunde ausbauen ...
- Vertriebsprozess: Neukunden akquirieren ...
- Die Chancen-Liste – low hanging fruits ...
- Buying Center, Buyer Persona, Idealkundenprofil ...

2. Selbst-Organisation – wie Du effizient arbeitest

- Aktive Verkaufszeit ...
- Zeitdiebe ...
- Zeitlöcher ...
- Prokrastination ...
- Persönliche Arbeitsmethodik ...

3. Digital Sales – virtuelle Bearbeitung von Kunden ...

- Digitale Vertriebsstrategie ...
- Digitale Vertriebsprozesse ...
- Virtuelle Meetings ...
- Social Media ...
- Customer Relationship Management ...
- Von „Cold Calls“ zu „Spiked Calls“ ...
- Kundenanfragen verkaufsorientiert managen ...
- Angebote nachfassen ...

4. Verkaufs-Persönlichkeit – Einstellung, Typ, Selbstverständnis & Elevator Pitch ...

- Motivation & Einstellung ...
- Wie verhalte ich mich typischerweise (DISG) ...
- Wie ist Ihr Unternehmen im Wettbewerb positioniert ...
- Wie ist ihr persönliches Selbstverständnis ...
- Wie hat sich der Einkauf verändert ...
- Elevator Pitch ...

5. Beziehungs-Aufbau – einfach besser kommunizieren ...

- Die systematische Vor- und Nachbereitung ...
- Priming – die richtigen Assoziationen triggern ...
- Speak positiv – denken allein genügt nicht ...
- Warming up – oder wie Sie das Eis brechen ...
- Besser kommunizieren ...
- Wirklich Zuhören! Mehr als eine Technik ...
- Stimme gleich Stimmung ...
- Mit Konflikten umgehen können ...
- Reklamationen erfolgreich bearbeiten ...

6. Kunden-Analyse – Bedarf & Bedürfnisse erarbeiten ...

- Buying Center Analyse ...
- Welche Themen und welchen Kontext gilt es zu klären ...
- Einfach bessere Fragen stellen ...
- Welches Problem wollen/können Sie lösen ...
- Probeabschlüsse ...

7. Argumentieren & Präsentieren – nicht nur mit Argumenten überzeugen ...

- WER präsentiert – durch Ausstrahlung beeindrucken ...
- WIE argumentieren – sich vom Wettbewerb differenzieren ...
- WAS visualisieren – mit Charts und Pencil-Selling überzeugen ...
- WOMIT manipulieren – Entscheidungen mittels Denkfehlern beeinflussen ...
- Vorwände des Kunden entkräften – im Spiel bleiben ...
- Einwände des Kunden – berechtigte Zweifel ausräumen ...

8. Verhandlung & Abschluss – Preise, Angebote verhandeln und Deals abschließen ...

- Verhandlungsstrategien ...
- Verhandlungen vorbereiten ...
- Faire Taktiken in der Verhandlung ...
- Unfaire Taktiken, schmutzigste Tricks in Verhandlungen ...
- Abschluss – oder wie Sie zum Deal kommen ...
- Preisanpassung – wie man eine Preiserhöhung vorbereitet ...
- Preisgespräche – Tricks & Taktiken zur Preisverhandlung ...
- Die Gehaltsverhandlung ...

Unternehmensprofil: Matthias Essing



www.matthias-essing.de

me@matthias-essing.de

+49 178.4932071

- ▶ Matthias Essing ist spezialisiert auf den B2B-Vertrieb
- ▶ Als Experte für Kaltakquise, Neukundengewinnung & Entwicklung von Bestandskunden optimieren wir Vertriebsorganisationen
- ▶ Wir erbringen unsere Dienstleistungen als maßgeschneiderte Trainings, Coachings & Beratungsprojekte
- ▶ Unsere Zielgruppen sind das (Top-)Management, (Key) Account Manager, Einkauf, Technical Sales, Vertriebs-Innendienst, Inside Sales, Service & Customer Care
- ▶ Mittlerweile verfügen wir über Erfahrung aus über 2.500 Veranstaltungen und Maßnahmen in über 40 verschiedenen Branchen
- ▶ Unter unseren Kunden sind viele namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung – sowohl national wie international