

1916 Vom Techniker zum Vertriebsmitarbeiter

Kompetent und abschlussstark

Sie haben eine technische Ausbildung und sind im Verkauf tätig. Nach dem Seminar „Vom Techniker zum Vertriebsmitarbeiter“ erkennen Sie durch eine professionelle Bedarfsanalyse die Kundenwünsche und erarbeiten mit dem Kunden richtige Lösungen für seine Bedürfnisse. Sie formulieren technische Details so, dass sie der Kunde als Nutzen erkennt. Sie kennen die Struktur eines Verkaufsgesprächs, argumentieren kundenorientiert und erreichen dadurch einen positiven Abschluss.

Mittelpunkt dieses Verkaufstrainings steht die Begeisterung!
Jener Gefühlszustand also, der es Menschen in allen Berufen ermöglicht, besondere Leistungen zu erzielen.

In diesem Seminar erfahren Sie,

- welche Wirkung Begeisterung verursacht
- wie Sie sich zu einem begeisterten Menschen entwickeln können
- warum dieses Gefühl Ihnen hilft, Ihren Job erfolgreich zu gestalten und damit auch zu begeisterten Kundenbeziehungen führt
- wieso Ihnen die *Erfolgsformel plus5* – das erfolgreiche Verkaufsgespräch und der Kontakt zu Ihren Kunden - mit Begeisterung leicht von der Hand geht
- wie Sie Nachhaltigkeit in Ihrem Tun erreichen

Die Zielgruppe:

Techniker, die sich auf Vertriebsarbeiten vorbereiten wollen

Die Inhalte:

Entstehen und Wirkung von Begeisterung

Die WIFI-Erfolgsformel *plus5*

- **Erfolgsfaktor *plus1*** - Professionelle Gesprächsvorbereitung als Basis für gewinnende Kundenkontakte
- **Erfolgsfaktor *plus2*** – Grundlagen erfolgreichen Beziehungsmanagements unter dem Gesichtspunkt des persönlichen Gespräches ebenso, wie der Einsatz moderner Kommunikationstechnologien als Instrument nachhaltiger Kundenpflege
- **Erfolgsfaktor *plus3*** – Die wahre Bedeutung einer erfolgreichen Bedarfsermittlung und welche persönlichen Qualitäten in diesem Zusammenhang gefordert sind.
- **Erfolgsfaktor *plus4*** – Die Kunst kundenorientierter Angebotsdarstellung und überzeugender Argumentation im Preisgespräch und wie Sie sich und Ihr Leistung überzeugend präsentieren
- **Erfolgsfaktor *plus5*** – Vom richtigen Zeitpunkt mit Ihrem Kunden eine Einigung zu erzielen, den „Quantensprung“ eines Verkaufsgesprächs einzuleiten – der Abschluss also! Mit allen seinen Folgen.



Kursbuchung und weitere Details unter **1916** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1916 Vom Techniker zum Vertriebsmitarbeiter

Kompetent und abschlussstark

Ihr persönlicher Aktionsplan als Ausgangspunkt für ein noch erfolgreicherer TUN

Im Rahmen des Seminars erhalten Sie ein spannendes Arbeits-Skriptum, Handouts und praxisorientierte Tools, damit Sie Ihr erworbenes Wissen optimal in Ihrem Job umsetzen können. Die Seminar-Arbeit selbst baut auf ein Wechselspiel von Input durch erfahrene Trainer und praktischen Übungssequenzen.

Hinweis:

1923 Einzelcoaching für Verkäufer

Nach dem Seminar maßgeschneidert für Sie

Im Anschluss an Kurse und Seminare bietet Ihnen das WIFI individuelles, weiterführendes Coaching. Nutzen Sie die Gelegenheit, die eigene Verkaufssituation punktgenau zu analysieren und konsequent am Ausbau Ihrer Stärken zu arbeiten. Erfahrene Trainer erarbeiten mit Ihnen alle Phasen im Verkaufsprozess. Immer hautnah an der Praxis. Auf Wunsch begleitet Sie Ihr Trainer auch zum Kunden, um später gemeinsam mit Ihnen Ihren Auftritt zu analysieren.

Termin und Preis auf Anfrage.



Kursbuchung und weitere Details unter **1916** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe