

Seminar

Erfolgreicher Vertrieb



Termine 2024

14.05. – 15.05.2024
17.09. – 18.09.2024
12.11. – 13.11.2024



SEFRIN & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG

ISC

Germany

MEHR WISSEN MEHR WERT

Erfolgreicher Vertrieb

2-Tages-Seminar

Vertrieb und Customer-Relation sind im Umbruch – Mitarbeiter im Verkauf, aber auch das Management und ganze Vertriebsprozesse stehen vor vielen Herausforderungen.

Doch trotz dieser Herausforderungen bleibt der Mensch in Vertrieb, Außendienst und Verkauf der wichtigste Faktor.

Auftreten und authentische Überzeugungskraft bleiben auch im digitalen Zeitalter Erfolgsfaktor. Denn gerade in "gesättigten" Märkten sind die Vertriebsmitarbeiter in Verkauf und Außendienst der Schlüssel dazu, sich positiv von Mitbewerbern abzuheben.

Akquise, Pflege des Kundenstamms, Upselling, Markteinführungen: Die Anforderungen an den Vertrieb sind vielfältig. In der Praxis ist die Kernfrage aber in allen Fällen, ob es gelingt, sinnvolle Prozesse und Strategien umzusetzen, während die Vertriebsmitarbeiter zugleich authentisch, überzeugend und nachhaltig mit den Kunden kommunizieren. Oft gilt es, nicht nur Interessenten und Kunden von einem Produkt und seinem Mehrwert zu überzeugen, sondern auch vom Unternehmen und dem Verkäufer als seinem Repräsentanten.

Der Ansatz „There is no more B2B or B2C. It's H2H: Human to Human“ (Bryan Kramer) unseres Vertriebsseminars bezieht immer die Persönlichkeit und Emotionalität der Vertriebsmitarbeiter mit ein – Dort setzt unser Fachseminar an.

Dozenten

Gerhard Ziegler, selbstständiger Coach, über 35 Jahre Vertriebserfahrung im Business Development und als Geschäftsleiter namhafter Materialzulieferer

Claus Schmidt, ehemaliger Vertriebsleiter eines namhaften Schuhherstellers, über 35 Jahre Vertriebserfahrung in der Schuhbranche

Dagmar Stock, selbstständige Coachin, über 35 Jahre Vertriebserfahrung bei namhaften Unternehmen

Inhalte

- Vorträge, Diskussionen, Dialoge und Workshops
- Flexibel & praxisorientiert, mit dem Ziel, Ihre individuellen Erwartungen zu erfüllen
- Arbeit an Leitbildern und Visionen
- SWOT Analyse
- Flaschenhals – Versprich nicht, was Du nicht einhalten kannst
- Gesunde Kommunikation – Extern und intern (Hand in Hand)
- Strategien und Konzepte
- Werte und Grundverständnis
- Vertrieb im Cross Over
- Vertrieb im Wandel der Zeit – Die VUCA World
- Digital allein ist nicht die Lösung – Das Ausschöpfen der menschlichen Ressource
- MI (menschliche Intelligenz) versus KI (künstliche Intelligenz)
- Elevator Pitch
- Emotion und Story Telling
- Ihr Gegenüber — Das unbekannte Wesen
- Die W-Fragen
- Gesprächsreflexion — Die Bank am Flussufer

Kosten

€ 1.850,00 netto pro Person
inkl. Schulungsunterlagen, Getränke & Mittagessen

Anmeldung unter info@isc-germany.com



Weitere Informationen über unsere Seminare, Schulungen und Fortbildungen finden Sie hier oder auf unserer Homepage www.isc-germany.com.

Prüf- und Forschungsinstitut Pirmasens e.V.

Marie-Curie-Straße 19
66953 Pirmasens
www.pfi-germany.de

Veranstaltungsort

ISC – International Shoe Competence Center

Marie-Curie-Straße 20
66953 Pirmasens
Tel.: +49 6331 2490 952
info@isc-germany.com
www.isc-germany.com



Abteilung des PFI



SEFRIN & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG