



Unser Silber — Programm

Coaching Deines Vertriebsteams für MEHR-Geschäft.

**Oliver als dein
Wegbegleiter**



Vertriebskompass
DEIN WEG ZUM ERFOLG

Das Spielfeld Vertrieb...

... verlangt von uns als Trainer, Deine gesamte Mannschaft richtig aufzustellen, so dass der Sieg die logische Folge ist. Unser Silber Programm bietet dafür die maßgeschneiderten Inhalte, um als Gruppenseminar die komplette Struktur Deines Vertriebsteams abzudecken und mit den richtigen Werkzeugen auszustatten.

Was erwartet Dich und Dein Team während des Seminars?

- Vorstellungsrunde sowie Definition der Persönlichkeitsprofile Deiner Verkäufer nach dem DISG-MODELL (Dein Vorteil von Vertriebskompass als ROTER TYP)
- Bewertung Kenntnisstand Deiner Verkäufer zum Unternehmen sowie zum Produkt-/Leistungsportfolio aus Kundensicht
- Kommunikation Kundenmehrwert:
WIR- vs. SIE-Formulierung sowie MERKMAL vs. VORTEIL
- Definition des Kundenavatars (Vorqualifikation von Leads):
 - Welcher Kunde passt zu Euch?
 - Welcher Kundentyp passt zum jeweiligen Verkäufer? (DISG-MODELL-Analyse)
- Zielbestimmung:
 - Das Gesetz der großen Zahl
Wie viele (Ziel-) Kunden müssen täglich/ wöchentlich kontaktiert werden, um den Erfolg jedes Verkäufers messbar zu machen?
 - Etablierte Vertriebskanäle für die Leadgewinnung (Telefon als Türöffner > Verkaufsgespräch beim Kunden > Angebot/ Abschluss)
 - Sales Cycle:
 - Hochleistungsprodukte verlangen Beharrlichkeit und Ausdauer
 - Verbindlichkeit durch Kundennähe
- Gesprächseröffnung: Der Ton macht die Musik. Stimme kommt von Stimmung.
- Storytelling: Kunden mögen Geschichten, mit einem erfolgreichen Abschluss (Zeugen vorbringen)
- Einwandbehandlung: Das bekannte Haar in der Suppe darf nicht der Abschlusskiller sein.
- Vertrieblerischer Fokus: Akquirieren > Präsentieren > Abschluss > Mehrumsatz (Jedes Verkaufsgespräch verdient einen verbindlichen Ausgang)
- Q & A: Offene Fragerunde zu den einzelnen Themenblöcken

Kenntnisstand

Wir ermitteln den Kenntnisstand Deines Teams, um individuell auf jeden Einzelnen einzugehen und seine Stärken auszuarbeiten.

Kundenavatar

Welcher Kunde passt zu Euch und wie geht man mit unterschiedlichen Persönlichkeitsprofilen der Kunden um?

Verkaufsgespräche

Der Ton macht die Musik. Wie eröffne ich ein Gespräch? Wie überzeuge ich den Kunden richtig?



www.vertriebskompass.gmbh
info@vertriebskompass.gmbh
+49 3628 51 330-50



Sag Ja zum Erfolg und wecke den Verkäufer in Dir

- Ja, ich nehme am Silber Programm teil und buche verbindlich für meine Kollegen, Geschäftspartner, Freunde und mich.

Seminarzeiten:

Tag 1: 10:00 - 17:00
Tag 2: 09:00 - 16:30

Teilnehmerzahl:

Max. 10 - 12 Personen

Firma: _____

Name: _____

Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Anzahl Teilnehmer: _____

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____