

PARLA®-SALES Training

Komplexe Technologien passgenau verkaufen Erfolg mit System

Ziele

Sie verkaufen komplexe und stark erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen? Gerade hier ist es entscheidend, die aktuelle Bedarfssituation des Kunden zu analysieren und einen aktuell BE-stehenden oder ENT-stehenden Bedarf zu entschlüsseln. Zudem ist es wichtig, die entscheidungsberechtigten Personen der verschiedenen Bereiche möglichst früh zu identifizieren und mit ins Boot zu holen, um eine passende Problemlösung zu entwickeln

Ihr Nutzen

Wenn das für Sie interessant ist, besuchen Sie unser Seminar und Sie erhalten praxiserprobte Vorgehensweisen und Ansätze, wie Sie diese Ziele erreichen.

Inhalte

Kundensituations-Analyse – Kundenbedarf und Entscheidungsprozess

- Identifikation und die gezielte Ansprache der relevanten Entscheidungsträger
- Leidensdruck des Kunden – Bedarfszeitpunkt und Verkaufszyklus
- Attraktivität von aktuellen Wettbewerbslösungen für den Kunden

Beratung & Präsentation – Vertrauen, Kompetenz und Sicherheit vermitteln

- Authentische Überzeugungs-Rhetorik und kundentypgerechte Verkaufstechniken
- Kernbotschaften & Präsentationen auf den Punkt bringen und den Kunden neugierig machen
- Der Vorab-Abschluss – Kunden auf ihre Kaufwahrscheinlichkeit testen

Umgang mit Kaufwiderständen und Verkaufsabschluss

- „Ja aber ...“ – Souveräner Umgang mit Einwänden und anspruchsvollen Preisverhandlungen
- Einkaufsgebärden souverän parieren – Schlagfertigkeit und pffiffige Preistaktiken für harte und unfaire Verhandlungspartner
- Abschlusstechniken – Abschluss-Signale erkennen & den Kunden zum Abschluss führen

Erfolgsfaktoren im eigenen Vertriebsprozess

- Verkaufsprozess versus Projektgeschäft – Steuerung und Einbettung in Meilensteine
- Value-Selling – Netzwerk an Unterstützern beim Kunden aufbauen & nachhaltig gestalten
- Kritische Abbruchphasen sicher und souverän überwinden
- Gemeinsam mit dem Kunden tragfähige technische Konzepte erarbeiten und erstellen

Methoden

Input und Impulse durch den Trainer, Austausch und Diskussion, Trainieren von Gesprächssituationen mit Feedback, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Vertriebsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA®-SALES
- seit 11 Jahren Verkaufs- und Vertriebstrainer, Berater, Autor und Vortragsredner
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, BWL-Weiterbildung
- Zertifizierter Train-the-Trainer- & Business-Coach, EFQM-Assessor
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb und Leiter Vertrieb im Bereich Betriebssicherheitstechnik



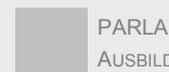
PARLA



PARLA
INTERNATIONAL



PARLA
SALES



PARLA
AUSBILDUNG

Datum

24. Februar 2016

Ort

Hotel im Raum
Heidelberg

Dauer

1 Tag; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

Investition

690 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Verkäufer, technische Ver-
kaufsberater, Innen- und
Außendienstmitarbeiter