



Basiswissen

Praxistraining für Verkaufsgespräche

23. bis 24. Mai 2019, Mainz



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Die **Qualität Ihrer Verkaufsgespräche** steigert sich

Sie **festigen Verkaufsargumente** und erhöhen Ihre Abschlussquote

Ihre **Kommunikationsfähigkeit** verbessert sich

Viele **Praxisbeispiele** durch Übungen und Fallstudien

Sie lernen **nachhaltige Kundenpflege** zu betreiben

Die **Lernpyramide der BDEW Akademie** zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen

**5 gute Gründe, diesen Workshop zu besuchen:**

- Die **Qualität Ihrer Verkaufsgespräche** steigert sich
- Ihre **Kommunikationsfähigkeit** verbessert sich
- Sie lernen **nachhaltige Kundenpflege** zu betreiben
- Sie **festigen Verkaufsargumente** und erhöhen Ihre Abschlussquote
- Viele **Praxisbeispiele** durch Übungen und Fallstudien

Referent**Dirk Görner,**

Campus-EW GmbH, Hartheim
Herr Görner besitzt über 20 Jahre Erfahrung im nationalen und internationalen Vertrieb. Unter anderem war er in Führungspositionen im bundesweiten Erdgas- und Stromvertrieb tätig.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter/innen, Auszubildende, Nachwuchskräfte sowie Neu- und Quereinsteiger/innen aus den Bereichen Vertrieb, Key Account Management und Kundenmanagement, die (seit kurzem) Verkaufsgespräche führen und Grundlagenwissen rund um das Thema „Verkauf“ erwerben und durch Praxistraining festigen möchten

Termin & Ort

23. bis 24. Mai 2019
Favorite Parkhotel Mainz
Karl-Weiser-Straße 1
55131 Mainz
Telefon: 06131.80150

Seminarzeiten

Tag 1: 9:30 – 17:30 Uhr
Tag 2: 8:30 – 12:30 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Praxistraining für Verkaufsgespräche“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck
E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

Praxistraining für Verkaufsgespräche

Ziel | Inhalte

Verkaufen ist ein Verhaltensberuf. Erfolgreich sind immer diejenigen Verkäufer/innen, die von sich aus aktiv werden und in die Welt anderer Menschen „eintauchen“ können. Exzellente Kommunikation und Wertschätzung des Kunden sind hier die Erfolgsfaktoren. Das zählt besonders in der Energiewirtschaft, denn die Produkte kann man hier nicht „anfassen“.

In diesem Praxistraining wird Ihnen der Kreisprozess des Verkaufs ganzheitlich dargelegt. Ihr Referent gibt Ihnen **praktische Werkzeuge und Kniffe** für einen erfolgreichen Verkauf an die Hand.

Sie erfahren alles über die **richtige Kommunikation** im Verkaufsprozess: Vom ersten Kontakt mit dem Kunden über die professionelle Abwicklung von Verkaufsgesprächen bis hin zur Nachbereitung und langfristigen **Kundenpflege**. Lernen Sie unter anderem, sich selbst und Ihr Gegenüber richtig einzuschätzen sowie Sprache und Gesten optimal einzusetzen. Durch die damit gewonnene Sicherheit schaffen Sie **Vertrauen** – die Grundlage, um letztendlich auch im Verkaufsgespräch zu überzeugen. Vermittelte Theorie und Hintergrundwissen werden anhand von Gruppenarbeiten, Praxisübungen und Fallbeispielen veranschaulicht und gefestigt.

Auszug aus dem Programm**Tag 1**

9:00 Uhr Begrüßungskaffee

9:30 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

9:45 Uhr

Bild und Rolle der Verkäufer

- Erwartungen an den Verkauf in der Energie- und Wasserwirtschaft
- Rolle und Aufgaben im Verkauf
- Eigene Denkmuster erkennen – Bilder und Einstellungen überdenken
- Das „Nein“ als Wachstumsförderer

11:00 Uhr Kaffeepause

11:15 Uhr

Bedeutung von Kommunikation und Wahrnehmung

- Grundlagen – „Wenn Menschen mit Menschen arbeiten...“
- Kommunikationsmodelle in der Praxis
- Hören mit Ohren und Augen
- Effektive Körpersprache
- Beziehungsaufbau – „step by step“

13:00 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr

Der Kreisprozess des Verkaufs

- Vorbereitung von Z bis A
- Praxisteil: Checkliste erstellen
- Begrüßung – „Der erste Eindruck zählt...!“
- Analysephase – „Wer fragt, der gewinnt...!“
- Präsentation – „Kunden kaufen persönlichen Nutzen“

15:30 Uhr Kaffeepause

Der Kreisprozess des Verkaufs (Fortsetzung)

- Praxisteil: persönliche Formulierungsketten entwickeln
- Sichere Einwandbehandlung – „Einfach im Gespräch bleiben!“
- Praxisteil: Welche Technik passt zu mir?

17:30 Uhr Ende des Seminartages/anschließend gemeinsames Abendessen – Netzwerken & Kontakte knüpfen

Tag 2

8:30 Uhr

Der Kreisprozess des Verkaufs (Fortsetzung)

- Abschluss – „Bloß kein Lampenfieber...!“
- Nachbereitung – „Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf...!“

10:00 Uhr Kaffeepause

10:30 Uhr

Der große Schritt: Vom Training in die Praxis

- So entsteht Kompetenz
- Persönliche Vorbereitung auf Veränderung
- Hindernisse erkennen und erfolgreich überwinden
- Fehler und Feedback: Beides wichtig!

12:00 Uhr

Diskussion, Fragen, Feedback

12:30 Uhr Ende des Seminars/anschließend gemeinsames Mittagessen

Anmeldung Praxistraining für Verkaufsgespräche

23. bis 24. Mai 2019, Mainz

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.290,-
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

Anrede _____ Titel/Akad. Grad _____

Teilnehmer 1 /Vor- und Nachname _____

Funktion _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen _____

Postfach/Straße _____

PLZ/Ort _____

Anrede _____ Titel/Akad. Grad _____

Teilnehmer 2 /Vor- und Nachname _____

Funktion _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen _____

Postfach/Straße _____

PLZ/Ort _____

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen _____

Straße/Postfach _____

PLZ _____ Ort _____

Datum _____ Unterschrift/Stempel _____

PDF-EW **Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 95 52**
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?
Telefon 0 69.7 10 46 87-552

Ihr Ansprechpartner
Projektleitung: Loreen Jungck
loreen.jungck@ew-online.de

Veranstalter
EW Medien und Kongresse GmbH
Kaiserleistraße 8a
63067 Offenbach am Main
info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Mengenermäßigung
Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

Stornierungsbedingungen
Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis
Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de
*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.

bdeu akademie
mehr wissen.