



Aufbauwissen

Werteorientiertes Up- und Cross-Selling im EVU

10. bis 11. April 2019, Mainz



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Lernen Sie die **Fragetechniken** für **effektive** und **effizient geführte Gespräche** kennen

Nach dem Seminar sind Sie befähigt, **Kaufsignale** und **-motive zu erkennen**

Sie bauen sich im Seminar eine **Nutzenargumentation** auf

Sie erkennen **Kündigersignale** sofort und können entsprechend **reagieren**

Sie können das **werteorientierte Up- und Cross-Selling** **sofort** in der Praxis **umsetzen** und somit **Ihren Umsatz steigern**

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



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen

**5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:**

- Lernen Sie die **Fragetechniken** für **effektive** und **effizient geführte Gespräche** kennen
- Nach dem Seminar sind Sie befähigt, **Kaufsignale und -motive zu erkennen**
- Sie bauen sich im Seminar eine **Nutzenargumentation** auf
- Sie erkennen **Kündigersignale** sofort und können entsprechend **reagieren**
- Sie können das wertorientierte Up- und Cross-Selling **sofort** in der Praxis **umsetzen** und somit **Ihren Umsatz steigern**

Referent**Sylvia Schnaider,**

Diplom-Pädagogin, Personal Coach/
Psychologische Beraterin, Inhaberin von Sylvia Schnaider Training & Coaching, Partnerin der Campus-EW GmbH, Aachen
Sylvia Schnaider verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Energiewirtschaft, im Call Center und im Vertrieb und arbeitet als Trainerin für Prozesse, IT-Systeme, Kommunikation und Vertrieb.

Zielgruppe

Fach-, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Kundenmanagement und Vertrieb sowie Kundenbetreuer

Termin & Ort

10. bis 11. April 2019

Favorite Parkhotel Mainz
Karl-Weiser-Straße 1
55131 Mainz
Telefon: 06131.80150

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 – 17:00 Uhr

Tag 2: 8:30 – 15:30 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 – Up- und Cross-Selling“.

Projektmanagerin

Loreen Jungck

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

Wertorientiertes Up- und Cross-Selling im EVU

Wertschätzende Beratung als Verkaufshebel

Ziel | Inhalte

In diesem Seminar lernen Sie den **Verkauf** als eine **wertschätzende Beratung** kennen, bei der Ihren Kunden für sie passende und nützliche Produkte angeboten werden. Sie lernen aus der Vielfalt Ihrer Produkte, dem Kunden genau das Produkt oder den Tarif anzubieten, welches bzw. welcher gerade zu ihm passt. Gemeinsam mit der Referentin erarbeiten Sie bereits während des Seminars **Nutzen-Argumentationen** für Ihre bestehenden Produkte, **Reaktionen auf Kündiger-Signale** und **verbindliche Abschluss-Formulierungen**, die sofort nach dem Seminar eingesetzt werden können.

In diesem Seminar geht es um die Entwicklung des Bewusstseins für fairen und wertorientierten Verkauf sowie die dazugehörigen **individuellen Strategien**, um die **Kundenbindung** zu stärken. Erstklassige VertrieblerInnen verkaufen nicht nur gewinnbringende Produkte, sondern kennen die **Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden**. Dadurch bauen sie eine langfristig erfolgreiche Beziehung auf, die das Up- und Cross-Selling ermöglicht.

Auszug aus dem Programm**Tag 1**

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

9:15 Uhr

Positive Einstellung zum Verkauf

- „Image des Verkauf“ und die eigenen Glaubenssätze
- Was ist ein guter Verkäufer (mit dem Sie sich identifizieren können)?

10:00 Uhr

Service-Kommunikation

- Das aktive Zuhören und die passende Einstellung zum Kunden
- Fragetechniken für effektive und effizient geführte Gespräche

10:45 Uhr Kaffeepause

11:15 Uhr

Kaufsignale erkennen

- Für einen positiven Abschluss eines Verkaufsgesprächs

12:30 Uhr Mittagessen

13:30 Uhr

Nutzen-Argumentation

- Emotionale Ansprache des Kunden
- Welchen Nutzen haben die vorhandenen Produkte für den Kunden?
- Positive Gestaltung des Kundenkontaktes

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr

Kaufmotive erkennen

- Geldersparnis/Profit
- Arbeitserleichterung/Nützlichkeit
- Sicherheit/Kontrolle
- Image/Prestige
- Entdeckungsfreude

17:00 Uhr Ende des Seminartages/anschließend gemeinsames Abendessen – Netzwerken & Kontakte knüpfen

Tag 2

8:30 Uhr

Praxiseinsatz

- Wiederholung der Inhalte vom Vortag
- „Der Kunde will nicht den tollsten Bohrer, sondern das sauberste Loch in der Wand.“ (Produktnutzen)
- Kaufreize auslösen mit passenden Angeboten, die das jeweilige dominierende Motiv- und Emotionsfeld ansprechen (Kaufmotive)

10:00 Uhr Kaffeepause

10:30 Uhr

Kündiger-Signale

- Verschiedene Kategorien (Kündigung, Preis, Wettbewerb, Beratung, Verkauf...) und die dazugehörigen Kundenaussagen
- Mit Kündiger-Signalen umgehen und den Kunden von einer Kündigung abhalten

12:00 Uhr Mittagessen

13:00 Uhr

Kundenbindung

- Was ist dem Kunden wichtig?
- Wie können Sie die Vorteile des eigenen Unternehmens und der Produkte empathisch im Kundengespräch platzieren?

14:00 Uhr Kaffeepause

14:30 Uhr

Abschlussformulierung

- Dem Kunden das Ergebnis des Gesprächs vollständig, verständlich und verbindlich vermitteln
- Vertrauen in die Richtigkeit und zuverlässige Umsetzung der Lösung aufbauen

15:00 Uhr

Abschlussdiskussion

15:30 Uhr Ende des Seminars

Anmeldung Werteorientiertes Up- und Cross-Selling im EVU

10. bis 11. April 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.