

Werden Sie
VertriebsFIT

September bis November 2020

Strategisches Vertriebsmanagement

Kundenbedarfe erkennen

Angebot platzieren

Kommunikativ überzeugen

Kundenbeziehung entwickeln



Präsenz

ODER



virtuell

1

Dienstag, 22.09.2020

Strategisches Vertriebsmanagement

- Marktanalyse und -planung
- Kundenanalyse und -planung
- Kundenverhalten und -struktur
- Vertriebskanalmix
- Strategische und operative Vertriebssteuerung

2

Donnerstag, 15.10.2020

Kundenbedarfe erkennen

- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Gesprächsvorbereitung und Kontaktaufnahme
- Rollenabhängige Bedarfe und persönlichkeitspezifische Bedürfnisse
- Fragetechniken und Gesprächsführung
- Kundenintegration

3

Donnerstag, 29.10.2020

Angebot platzieren

- Bedarfsgerechte Angebotserstellung
- Preismanagement
- Produktpräsentation
- Nutzendarstellung
- Individuelle Angebotsverfolgung

4

Donnerstag, 12.11.2020

Kommunikativ überzeugen

- Verkaufspsychologie
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Nonverbale Kommunikation
- Verhandlungstechniken
- Vorwände erkennen und Einwände behandeln

5

Dienstag, 24.11.2020

Kundenbeziehung entwickeln

- Nachhaltige Kundenbindung
- Feedback nutzen
- Kundenservice und Nachbetreuung
- Vertriebscontrolling
- Qualitätsmanagement

Wir machen Sie VertriebsFIT

Ihr Unternehmen verfügt über innovative Entwicklungen, herausragende Ideen und erstklassige Dienstleistungen? Für die Sicherung Ihres langfristigen Unternehmenserfolgs ist es von zentraler Bedeutung, Ihre Produkte und Dienstleistungen **gewinnbringend** zu **verkaufen** und **nachhaltig** auf dem **Markt** zu **positionieren**.

Die **Bedarfe** und **Bedürfnisse** Ihrer **Kunden** zu (er-)kennen und aufzugreifen ist dafür unerlässlich. Ein erfolgreicher „Vertriebler“ verfügt deshalb nicht nur über **technisches Know-how**, sondern besitzt ebenso **strategischen Weitblick**, die Fähigkeit zur **Markt- und Kundenanalyse**, ausgefeilte **Kommunikationskompetenzen** sowie das richtige Gespür, den Kunden abzuholen.

Zielgruppe

Die Seminarreihe richtet sich an Fach- und Führungskräfte im technischen Vertrieb.

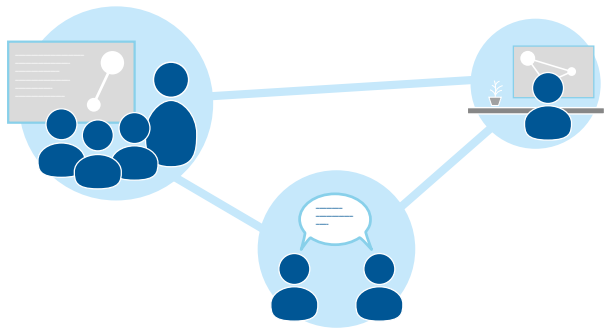
Nutzen

- Als Teilnehmer erweitern Sie anhand praxisorientierter Beispiele Ihre Kompetenzen im technischen Vertrieb.
- Sie erhalten unmittelbar in der Praxis anwendbare Methoden und Werkzeuge für Ihren Vertriebsalltag.
- Ihre Kommunikationskompetenzen optimieren Sie mit konkreten Techniken, um Ihre Ziele künftig leichter zu erreichen – nicht nur im externen Vertrieb, sondern auch beim internen Verhandeln und Überzeugen.
- Sie gewinnen neue Impulse und Anregungen durch einen firmenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern.

Transfersicherung: Seminarinhalte in Ihren Berufsalltag integrieren

Entscheidend für den nachhaltigen (Lern-)Erfolg einer Seminarreihe ist es nicht nur, **theoretisches Wissen** zu erlangen, sondern dieses **direkt in der beruflichen Praxis einsetzen zu können**.

Nutzen Sie daher unser Angebot: mit bedarfsgerechten Methoden unterstützen wir Sie beim **Transfer der Seminarinhalte in Ihren Arbeitsalltag**.



Vor den Modulen

Welche Fragen rund um das Thema Vertrieb sind für Sie relevant? Teilen Sie uns diese gerne mit und wir berücksichtigen sie bei der inhaltlichen Gestaltung der Module.

Während der Module

Rollenspiele, Gruppenübungen und Fallbeispiele – ein ausgereifter Methoden-Mix garantiert Praxisnähe und bereitet Sie auf den Einsatz der Seminarinhalte in Ihrem Berufsalltag vor.

Nach den Modulen

Wie können Sie die Seminarinhalte nachhaltig in Ihre Aufgabenbereiche integrieren? Wir sichern den Transfer gemeinsam mit Ihnen und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele.

Informationen

Veranstaltungsdauer

jeweils von 9:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühren

Für die Teilnahme wird eine Gebühr von 280 € netto pro Person erhoben. Diese beinhaltet die Kosten für die Seminarteilnahme. Wird das Training als Präsenzveranstaltung durchgeführt, wird zusätzlich eine Verpflegungspauschale von 100 € netto pro Person fällig. Die Bezahlung der Gebühr erfolgt vor dem ersten Veranstaltungstag nach Rechnungsstellung durch die SPS.

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahme setzt eine Beteiligung an Evaluierungsmaßnahmen des Fördermittelgebers sowie die Erhebung personenbezogener Daten voraus. Aus organisatorischen Gründen ist die Anzahl der Teilnehmer begrenzt. Die Teilnahme an Einzelmodulen ist nicht möglich. Es gelten ferner die allgemeinen Teilnahmebedingungen der SPS. Findet die Seminarreihe virtuell statt, ist die Nutzung eines von der SPS vorgegebenen Videokonferenz-Onlinetools (wie Zoom o. ä.) erforderlich.

Anmeldung

Strategische Partnerschaft Sensorik e.V.

Vera Bergmann

Personalentwicklung & Personalmarketing

Mail: v.bergmann@sensorik-bayern.de

Web: <https://www.sensorik-bayern.de/vertriebsfit>

Präsenzveranstaltung oder virtuelle Durchführung

Aufgrund der aktuellen Corona-Situation kann derzeit nicht vorhergesagt werden, ob das Seminar als Präsenzveranstaltung oder als virtuelles Training durchgeführt wird. Alle Teilnehmer werden rechtzeitig über die Art der Durchführung bzw. den Veranstaltungsort in Regensburg informiert.



Bayerisches Staatsministerium
für Familie, Arbeit und Soziales



EUROPAISCHE UNION
EUROPÄISCHER SOZIALFOND
ESF IN BAYERN
WIR INVESTIEREN IN MENSCHEN



Dieses Vorhaben wird aus Mitteln des Bayerischen Ministeriums für Familie, Arbeit und Soziales sowie des Europäischen Sozialfonds gefördert.