

Vertriebsprofi(t) im Werkzeug- und Formenbau

Dieses Seminar richtet sich an Personen, die Ihre vertrieblichen Tätigkeiten effizienter und professioneller gestalten und die Erfolgskomponente des „persönlichen Vertriebs“ klarer definieren möchten.

„Tricks vom Profi“ helfen das Bewusstsein hierfür zu schaffen und den eigenen Fähigkeiten den letzten Schliff zu verpassen. Anhand konkret greifbarer Praxisbeispiele und -übungen können die Seminarteilnehmer ungeahnte Potentiale heben, die sie im Vertrieb den entscheidenden Zentimeter besser sein lässt, als den Wettbewerber. Denn der Kunde kauft nicht das Produkt oder die Dienstleistung allein ...

Melden Sie sich jetzt an: Ziel ist der Vertriebsprofi(t)!

Zielgruppe: Führungspersonal, Außendienst, Vertrieb, Marketing

Datum: 22. Juni 2017

Ort: WI.SWF Werkzeugbau-Institut Südwestfalen im ESCHA Gebäude, Elberfelder Str. 32, 58553 Halver

Seminarnr.: 21025

Referent: Dipl.- Betriebswirt (FH) Ralf Dürrwächter, Geschäftsführer Marketing beim VDWF

Gebühr: 590,00 € jede weitere Person 390,00 € (inkl. Unterlagen)

390,00 € für Mitglieder TWS/VDWF jede weitere Person 290,00 € (inkl. Unterlagen)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke und Pausenverpflegung. Preis pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Änderungen vorbehalten. Abmeldungen weniger als 5 Werktage vor Seminarbeginn haben den vollen Kostenbeitrag zur Folge. In diesem Fall werden Ihnen die Seminarunterlagen zugeschickt.

AGENDA

09:30 **Begrüßung und Vorstellungsrunde**

Selbstverständnis des Vertriebs

- Warum Vertrieb 1 Prozent Inspiration und 99 Prozent Transpiration ist
- Infrastruktur eine Vertriebs
- Wie funktioniert Vertrieb?
- Erfolgreich kommunizieren am Telefon
- Wer fragt, führt – Wie die richtigen Fragetechniken helfen
- Einzelne Phasen des Kundentermins im Detail
- Effiziente Routenplanung
- Professionelle Terminvereinbarung
- Regeln des Small Talks
- Gekonnte Bedarfsanalyse und Präsentation
- Einwandbehandlung, Preis- und Konditionsverhandlung
- Verbindlicher Vertragsabschluss
- Professionelle Nachbereitung
- Was Profi-Vertriebler auf der Messe anders machen
- Der Wert eines Lead Kontakts
- Beispiele der Vertriebspraxis aus anderen Branchen
- Noch kundenspezifischer agieren nach DISG-Modell
- (Alb-) Traum Kunden finden, filtern. Erfolgreich heißt Spaß statt Stress
- Fehler die Sie vermeiden sollten

Zusammenfassung der Ergebnisse und Feedback

17:00 **Ende**