

## **Advanced Sales Training - Beratung zum Nutzen des Kunden**

Aufbauend auf dem Basic Sales Training werden die Aspekte behandelt, die mit dem Wandel in den Zielen und Aufgaben eines zukunftsfähigen Vertriebs in Zusammenhang stehen.

Primäre Aufgabe des Vertriebs als der entscheidenden Kontaktstelle zum Kunden ist es – in Zukunft in weit größerem Maße als bisher –, zum Nutzen des Kunden am Geschäftserfolg des Kunden zu arbeiten. Vertriebsziel ist es, den Kunden zu beraten, um mit ihm und für ihn Mittel und Maßnahmen zu finden, die seinen Erfolg steigern.

Die auf Tragfähigkeit und Langfristigkeit angelegte Beziehung zum Kunden und der umfassende Service für den Kunden werden in sehr starkem Maße sein Order- und Kaufverhalten bestimmen.

Dies erfordert ein Umdenken bezüglich der Verkaufsaufgaben sowie eine Reihe von skills, die im traditionellen Vertrieb keine oder keine herausragende Rolle gespielt haben. Wenn nicht mehr der Verkaufsabschluss an sich im Mittelpunkt des Interesses steht, sondern die auf Kundennutzen ausgerichtete Beziehung zum Kunden (bei der der Verkaufsabschluss dann quasi zum "natürlichen Ereignis" in diesem Beziehungsgeschehens wird), dann sind andere und tiefere Fähigkeiten von Seiten des Verkäufers erforderlich.

Soziale Kompetenz, emotionale Intelligenz, Empathie, Kreativität, Querdenken, in andere hineindenken, Identifikation sind zentrale Eigenschaften, die einen sehr hohen Stellenwert bekommen und deren Beherrschung in Zukunft über den Erfolg eines Verkäufers entscheidet. Darüber hinaus ist ein umfassendes Wissen sowohl über Abläufe, Produkteigenschaften und Notwendigkeiten im eigenen Unternehmen wie auch über die des Kunden erforderlich.

In einer Mischung aus Seminar und Workshop werden

- die neuen Anforderungen entwickelt und definiert
- die neuen Werkzeuge vermittelt und trainiert
- beispielhaft innovative Angebote für den Kundennutzen erarbeitet.

Die Veranstaltung erfordert die aktive Mitarbeit der Teilnehmer. Kleingruppenarbeit, Übungen, Rollenspiele, Video-Feedback und Kurzpräsentationen werden die Phasen von Input und Plenumsdiskussionen ergänzen.

Die Dauer ist auf drei Tage angelegt.