

Basic Sales Training - Beziehungsorientierter Vertrieb

Ein zukunftsorientierter Vertrieb basiert auf langfristig angelegten Kundenbeziehungen. Insofern ist ein beziehungsorientierter Verkauf vorrangige Aufgabe jedes Vertriebsmitarbeiters. Das wirkungsvollste Verkaufsinstrument ist die Persönlichkeit des Verkäufers. Ausstrahlung, Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft des Verkäufers tragen wesentlich zu den Reaktionen des (potentiellen) Kunden auf Produkte und Angebote bei.

Die Qualität der Beziehungen des Firmenrepräsentanten zum Kunden ist von entscheidender Bedeutung. Diesem Umstand Rechnung zu tragen und daraus eine firmenspezifische Vertriebsphilosophie zu entwickeln ist eine Herausforderung mit sehr produktiver Perspektive. Grundlagen einer solchen Vertriebsphilosophie sind:

- umfassende und individuelle Kundenorientierung
- die persönlichen Potentiale und Ressourcen der Vertriebsmitarbeiter
- vernetzte Teamstrukturen und damit verbundene Teamentwicklungsmaßnahmen

Je breiter die Repräsentanz der Wertschöpfungskette des jeweiligen Unternehmens ist, desto mehr bietet es sich an, den Verkauf in den Gesamtprozess von der Produktplanung bis zum After-Sales-Service einzubetten.

In einem ersten, dreitägigen Seminar, an dem die Verkäufer aller Stationen der Wertschöpfungskette einschließlich der unmittelbar damit verbundenen Dienstleistungen teilnehmen, geht es um die Vermittlung der Grundlagen von Vertrieb.

Hierbei ist eine weitergehende Perspektive bezüglich der Vertriebsphilosophie bereits zu berücksichtigen. Auf dieser Grundlage wird, je nach Bedarf, ein firmenspezifisches Folgeseminar konzipiert.

Inhalte des ersten Seminars:

- Was macht einen Verkäufer aus?
- Persönliches Potential entfalten
- Kommunikationsfertigkeiten
- Fähigkeit zu Kontakt und Hindernisse im Kontakt
- Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Persönliche Verhaltens- und Fragetechnik
- Orientierung am Kunden und seinen Bedürfnissen
- Überzeugen durch überzeugt sein
- Bedeutung der Persönlichkeit im Verkauf

Ziel ist es, daß die Teilnehmer aufgrund des Seminars

- unmittelbar anwendbare Gesprächs- und Verhandlungstechniken beherrschen
- zielgerichtet auf Kunden zugehen
- ein konkretes Verständnis für Kundenorientierung haben
- über andere Produkt- und Vertriebsbereiche ihres Unternehmens informiert sind
- individuelles Potential einsetzen
- Sensibilisierung für die Bedeutung von langfristigen Beziehungen

Durch praxisnahe Übungen, Arbeit in Kleingruppen, Rollenspiele und Video-Aufzeichnungen mit Auswertung werden die Teilnehmer zur aktiven Mitarbeit gefordert.