

# VERKAUFEN • AKQUIRIEREN • VERHANDELN

Ganz einfach: Buchen Sie Ihr individuelles Inhouse Training.

Komplett-Paket wählen und an »arowa« faxen: +49(0)761-38 92 99 74

## Unsere Menü-Vorschläge A1 bis A4:

### A1 Erfolgreicher Start im Verkauf

Starten Sie als Verkaufs- oder Vertriebsmitarbeiter richtig durch. Verkaufen Sie von Anfang an systematisch Ihre Produkte & Dienstleistungen. Trainieren Sie die entscheidenden Wirkfaktoren & Grundsätze erfolgreichen Verkaufens. Und entwickeln Sie Ihr ganz persönliches Profil für Ihre zukünftigen Verkaufs- und Kundengespräche.

#### Aus dem Inhalt:

- Grundsätze im Verkauf & Vertrieb
- Kommunikation & Verkaufspsychologie
- Wahrnehmung & Körpersprache
- Fragetechniken & Gesprächsführung
- Aufbau & Phasen von Verkaufsgesprächen
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Einwände als Chance nutzen
- Verkaufsgespräche souverän abschließen

»arowa« Empfehlung: 2-3-tägig

### A2 Verkauf • Vertrieb • Außendienst

Reflektieren und optimieren Sie Ihr bisheriges Verkaufsverhalten. Maximieren Sie gezielt Ihre persönlichen Stärken. Und trainieren Sie systematisch den Aufbau typengerechter „Kundenbeziehungen“. Professionalisieren Sie Ihre ganz individuelle Verkaufspraxis, um Ihren Vertriebs Erfolg ab sofort nachhaltig und langfristig zu steigern.

#### Aus dem Inhalt:

- Selbstorganisation im Vertrieb
- Kontakt- & Kundenmanagement
- Systematische Kundenakquise
- Verkaufspsychologie & Kundentypen
- Rhetorik & Gesprächsführung
- Lösungsorientierte Nutzenargumentation
- Proaktiver Umgang mit Einwänden
- Abschluss-, Up- & Cross-Selling-Strategien

»arowa« Empfehlung: 2-3-tägig

### A3 Neukundengewinnung

Systematisieren Sie Ihre Neukundenakquise in dem Sie alle verfügbaren Verkaufspotentiale nutzen. Entwickeln Sie gezielte Akquisitionsstrategien - vom telefonischen Erstkontakt bis zum persönlichen Kundentermin. Trainieren Sie wirkungsvolle Ansprachen von Neukunden. Und gewinnen Sie dabei noch mehr an Sicherheit & Souveränität.

#### Aus dem Inhalt:

- Marktrecherche & Kundenpotentialanalyse
- Effizientes Kontakt- & Neukundenmanagement
- Strategien zur individuellen Neukundenakquise
- Telefonischer Erstkontakt & Gesprächsführung
- Kommunikation bei der Kundengewinnung
- Zielgerichtetes Empfehlungsmarketing
- Konsequente Neukundenbindung

»arowa« Empfehlung: 2-3-tägig

### A4 Gezielt verhandeln

Erweitern Sie Ihr Handlungsrepertoire für Ihre zukünftigen Preis- & Verhandlungsführungen. Stärken Sie durch individuelle und intensive Praxisübungen Ihre Souveränität & Abschluss-Sicherheit beim Kunden. Und optimieren Sie durch professionelles Feedback Ihre ganz persönlichen Gesprächs- und Verhandlungskompetenzen.

#### Aus dem Inhalt:

- Grundsätze gezielter Verhandlungen
- Selbst- & Fremdwahrnehmungen
- Die Einstellung zum eigenen Preis
- Beziehungsgestaltung optimal aushandeln
- „Typengerechte“ Verhandlungsstrategien
- Preisargumentationen richtig „behandeln“
- Abschlusstechniken strategisch anwenden

»arowa« Empfehlung: 2-3-tägig

Firma: \_\_\_\_\_ Abteilung: \_\_\_\_\_

Ansprechperson: \_\_\_\_\_

Straße/PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon-Durchwahl: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Terminwunsch/Dauer: \_\_\_\_\_ Personenanzahl: \_\_\_\_\_

Datum/Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Mit der schriftlichen Buchung stimme ich den AGB von »arowa« TRAINING • COACHING • SEMINARE zu.

# VERKAUFEN • AKQUIRIEREN • VERHANDELN

Ganz gezielt: Buchen Sie Ihr individuelles Inhouse Training.

Inhalte auswählen und an »arowa« faxen: +49(0)761-38 92 99 74

Ihre individuellen Trainingsinhalte - à la carte:

## Grundlagen Verkaufen

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Motivation & Verantwortungsbewußtsein      | <input type="checkbox"/> Systematische Gesprächsvorbereitung       |
| <input type="checkbox"/> Persönliche Stärken-/Schwächenanalyse      | <input type="checkbox"/> Argumentations- & Gesprächstechniken      |
| <input type="checkbox"/> Kommunikation & Verkaufspsychologie        | <input type="checkbox"/> Beziehungsgestaltung im Verkaufsgespräch  |
| <input type="checkbox"/> Grundsätze erfolgreichen Verkaufens        | <input type="checkbox"/> Professionelle Unternehmenspositionierung |
| <input type="checkbox"/> Körpersprache, Auftritt & Erscheinungsbild | <input type="checkbox"/> Produkt-/Dienstleistungspräsentation      |
| <input type="checkbox"/> Gelebte Kundenorientierung                 | <input type="checkbox"/> Aufbau & Phasen von Verkaufsgesprächen    |
| <input type="checkbox"/> Umgang mit verschiedenen Kundentypen       | <input type="checkbox"/> Kaufmotive erkennen & nutzen              |
| <input type="checkbox"/> Kundenbedürfnisse richtig erkennen         | <input type="checkbox"/> Verkaufsunterlagen optimal einsetzen      |
| <input type="checkbox"/> Kundenkontakt & Bestandsbetreuung          | <input type="checkbox"/> Einwände als Chance nutzen                |
| <input type="checkbox"/> Aktives Zuhören                            | <input type="checkbox"/> Abschlusstechniken & Entscheidungshilfen  |
| <input type="checkbox"/> Kunden wertschätzen & Vertrauen bilden     | <input type="checkbox"/> Persönliches Verkaufskonzept optimieren   |
| <input type="checkbox"/> Kundenorientierte Nutzenargumentation      | <input type="checkbox"/> Kundenmanagement & Kundenbindung          |
| <input type="checkbox"/> Fragetechniken & Gesprächsführung          | <input type="checkbox"/> Grundlagen Zeit- & Selbstorganisation     |

## Neukundengewinnung: Vertrieb & Außendienst

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Strategien zur individuellen Neukundenakquise | <input type="checkbox"/> Effiziente Routen- & Tourenplanung           |
| <input type="checkbox"/> Kunden- & Zielgruppen-Check                   | <input type="checkbox"/> Vorbereitung Ersttermin: Beim Kunden vor Ort |
| <input type="checkbox"/> Marktrecherche & Potentialanalyse             | <input type="checkbox"/> Den „Vorzimmerdrachen“ bezwingen             |
| <input type="checkbox"/> Kontakt des richtigen Ansprechpartners        | <input type="checkbox"/> Lösungsorientierte Nutzenargumentation       |
| <input type="checkbox"/> Akquisitionskonzepte konsequent umsetzen      | <input type="checkbox"/> Gesprächsführung bei der Kundenakquise       |
| <input type="checkbox"/> Hemmungen & Schwellenängste überwinden        | <input type="checkbox"/> Proaktiver Umgang mit Einwänden              |
| <input type="checkbox"/> Effizientes Telefon-Marketing                 | <input type="checkbox"/> Up & Cross-Selling Strategien umsetzen       |
| <input type="checkbox"/> Selbstorganisation im Vertrieb & Außendienst  | <input type="checkbox"/> Abschlusstechniken gezielt anwenden          |
| <input type="checkbox"/> Kontakt- & Interessentenmanagement            | <input type="checkbox"/> Neukundenbindung & Bestandsbetreuung         |
| <input type="checkbox"/> Individuelle Verkaufsprozesse optimieren      | <input type="checkbox"/> Gezieltes Empfehlungsmarketing               |

## Gezielt verhandeln

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Kommunikations- & Verhandlungsprofile    | <input type="checkbox"/> Preisargumentationen richtig „behandeln“    |
| <input type="checkbox"/> Selbst- & Fremdwahrnehmung               | <input type="checkbox"/> Verhandlungen systematisch vorbereiten      |
| <input type="checkbox"/> Die Einstellung zum eigenen Preis        | <input type="checkbox"/> „Typengerechte“ Verhandlungsstrategien      |
| <input type="checkbox"/> Optimale Beziehungsgestaltung aushandeln | <input type="checkbox"/> Verhandlungssituationen erkennen & meistern |
| <input type="checkbox"/> Do´s & Don´t s bei Verhandlungen         | <input type="checkbox"/> Abschlusstechniken strategisch anwenden     |

Zusätzliche Wünsche: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_ Abteilung: \_\_\_\_\_

Ansprechperson: \_\_\_\_\_

Straße/PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon-Durchwahl: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Terminwunsch/Dauer: \_\_\_\_\_ Personenanzahl: \_\_\_\_\_

Datum/Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Mit der schriftlichen Buchung stimme ich den AGB von »arowa« TRAINING • COACHING • SEMINARE zu.