



Techniker – Aufgabe: UMSATZ ENTDECKEN!

Anwendungstechnik, Entwicklung, Montage und technischer Support leisten kompetent und authentisch ihren Vertriebsbeitrag zur Unternehmensentwicklung!

Helmut Heim, praxiserfahrener Verkäufer u. Trainer, 91575 Windsbach

„Jenseits von „Tsjakkaa Tsjakkaa“ begeistere ich für Kundenorientierung und Verkauf!“

Die Inhalte des 2-tägigen Trainings

BERATUNG vs. VERKAUF

Anknüpfungspunkte und Unterschiede zwischen der Arbeitsebene und der Verkaufsebene

- * Die Rollen auf der Verkaufsebene
- * Die Rollen auf der Arbeits-/Beratungsebene
- * Abgleich der Rollen

BASISWISSEN KUNDE

Was sind die Gründe, warum Kunden kaufen?

- * rationale Gründe
- * emotionale Gründe
- * Beziehungen
- * Wertschöpfung
- * Lösungen

Das Buying Center

- * Entscheidungsprozesse bei Kunden
- * Die Akteure:
 - Anwender
 - Beeinflusser
 - Mentoren
 - Entscheider
- * Bedeutung für unsere Arbeit

Die GRUNDLAGEN erfolgreicher vertriebsorientierter Beratungsarbeit

- * Kommunikationsebenen
- * Persönliche Wirkungsebenen
- * Gesprächsstruktur
- * Sinnvoller Einsatz von Fragen
- * Einwand oder Vorwand

Die neue Rolle der „Technik“

- * Grundsätzliche Entwicklungen im Verkauf
- * Der Spezialist als Kenner
- * Der Spezialist als Entdecker
- * Der Spezialist als Impulsgeber

UMSATZENTDECKER –

Das Ergebnis aus der neuen Rolle

- * Veränderte Kundenanforderungen bedürfen veränderter interner Strukturen
- * Eine Frage der Sichtweise und Einstellung
- * Entwicklung in die neue Rolle
- * Wohlfühlen in der neuen Rolle
- * Aufgaben des Partners „Verkauf“

PRAKTISCHE UMSETZUNG der Rolle als UMSATZENTDECKER

- * Verkaufswissen lernen und anwenden

HELMUT HEIM



VERKÄUFER-COACH

Neue Kunden und neuen Umsatz gewinnen macht technischem Personal keinen Spaß! – sagt man.

Kein Wunder!
Denn Verkauf wird mit „Klinken putzen“ assoziiert und verkäuferische Fähigkeiten gelten zu oft als unerklärliches Mirakel!

Wo soll also eine innere Motivation und Begeisterung für Verkauf in dieser Gruppe herkommen?

Aber genau die brauchen wir!

Liegen doch die Chancen für Wachstum in der Verknüpfung und Weiterentwicklung von Technik und Vertrieb – wie neueste Veröffentlichungen im Harvard Business Manager untermauern.

Geben wir also unseren technischen Spezialisten einen erlernbaren Zugang zum Verkauf und zum CrossSelling.

Machen wir Emotionen und Technik des Verkaufens transparent und erlernbar.

Und vermeiden wir strategische Fehler in dem wir „Hunde zum Jagen tragen“ wollen.

Mit diesem Seminar werden technische Spezialisten zum

UMSATZ - ENTDECKER!

Umsatzentdecker sind gefordert neue Potenziale zu heben, zu entwickeln! Spaß an dieser Aufgabe kommt mit der richtigen Vorbereitung!

Dieses Seminar führt zum positiven Meinungsbild, legt die Grundlagen und fördert die vertriebsorientierte technische Beratung.

Und abgerundet wird das „**Neue Verkaufsteam**“ durch die Zusammenarbeit mit der/ dem **richtigen Verkäufer/-in**, die/der das **kundenzentrierte Beratungsverhältnis** aufgreifen und weiterführen kann und erfolgreich in Kundengewinnung oder Umsatzausbau umsetzt!

BUSINESS - VERKÄUFERAUSBILDUNG

Entwickeln Sie über mehrere Wochen hinweg in 3 Seminarblöcken ein professionelles, erfolgreiches Verkaufsverhalten

HELMUT HEIM



VERKÄUFER-COACH

Für mehr Informationen folgen Sie diesem Link
www.1a-verkaeuer-coach.de



Techniker – Aufgabe: UMSATZ ENTDECKEN!

Dauer: 2 Seminartage
Am 1. Tag: Empfang ab 9.00 Uhr. Start 9.30 Uhr.

Preis: 1.075 Euro zzgl. MWST.
Im Preis enthalten sind die gesamte Seminarverpflegung mit Mittagessen während des Tages, Seminarunterlagen und Teilnahmebestätigung.

Übernachtungen, Frühstück sind nicht enthalten.

8 % Preisnachlass bei verbindlicher Anmeldung bis 6 Wochen vor Beginn.
Bei mehreren Teilnehmern aus einem Unternehmen erhalten Sie ebenfalls einen Nachlass.

Wichtiger Hinweis:

Die Trainingsinhalte können auch im EINZELTRAINING bzw. in einer Kleingruppe vermittelt werden.

Der Trainingstermin wird dann flexibel nach Ihren Wunsch vereinbart.

Fragen Sie bitte einfach an Tel: +49 (0) 9871 706460

Anmeldung auf Seite 4.

Offene Seminare für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte:

- ERSTMALS VORGESETZTE/R: 2-Tages-Seminar
- Führungskräfte-Entwicklungsprogramm (3 x 2 Seminartage + Begleitung):
„AUF DEM WEG ZUR ERFOLGREICHEN FÜHRUNGSKRAFT“

Alle Termine und Details zu den Ausschreibungen auf meiner Webseite unter:

@ www.helmutheim.de/trainingstermine_fuer_fuehrungskraefte.htm



Anmeldung

(Bitte in Blockschrift ausfüllen)

Firma:

Name / Vorname:

Straße:

PLZ / Ort:

Telefon: Telefax:

Geburtsdatum:

Ich melde mich / u. g. Teilnehmer verbindlich zu folgendem Seminar / Training an:

Titel: **Techniker – Aufgabe: UMSATZ ENTDECKEN!**

Termin:

Veranstaltungsort: Preis:

Folgende Teilnehmer:

Vor- und Nachname:Position:

Vor- und Nachname:Position:

Ich bin Selbstzahler.

Die Kosten werden von meiner Firma übernommen.

Geschäftsbedingungen:

Die genannten Preise sind Netto-Preise zuzüglich der gesetzlichen MWST.

Sofort nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die Rechnung, welche gleichzeitig als Anmeldebestätigung gilt. Das volle Honorar wird 21 Werktage vor dem Starttermin der Veranstaltung fällig (Eingang). Bei Rücktritt von Trainings und Seminaren ab 30 Tagen vor Veranstaltungsbeginn, wird das Honorar zur Hälfte fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann benannt werden. Bei Rücktritt vor dem 30. Tag ist eine Bearbeitungsgebühr von 25 Euro zu bezahlen.

Wird eine Veranstaltung aus zwingenden Gründen vom Veranstalter abgesagt oder kommt wegen zu geringer Teilnehmerzahl nicht zu Stande bzw. wird unterbrochen, dann erhalten Sie die Möglichkeit zur Teilnahme an einem späteren Termin. Bereits gezahlte Honorare werden auf Wunsch zurückgezahlt.

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

**Bundesweit Seminare für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte: <http://helmutheim.de>
Gruppen bis 6 Personen - teilnehmerzentriert – mit Begleitung**