



flow sales®: Vertrieb stärken

Seminarprogramm

sales for nonsales-people



Vertrieb tut nicht weh – Vertriebstraining für Fachleute ohne Vertriebsaufgaben

Sie haben als Fachexpertin oder Fachexperte regelmäßig Kundenkontakt. Dabei bekommen Sie ein gutes Gespür für die Erfordernisse und Bedürfnisse Ihrer Kunden. Mit diesem Wissen können Sie Ihren Vertrieb aktiv unterstützen und so einen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten – ohne selbst im Vertrieb zu sein.

Die Zeiten, in denen die Aufgaben von Fachexpertinnen und -experten einerseits sowie Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern andererseits strikt getrennt waren, sind vorbei. Die Scheu vieler Fachleute vor dem Vertrieb allerdings noch nicht. Sie tun sich weiterhin schwer damit, auf Kunden zuzugehen und die eigenen Produkte zu promoten. Das ist oft aber gar nicht nötig, denn den direkten Vertrieb sollen weiterhin die Profis machen. Mit ihrem Know-how können die Fachleute sie dabei jedoch gut unterstützen, indem Sie Vertriebschancen erkennen und weitergeben sowie wichtige Informationen sammeln und aufbereiten.

In diesem Seminar lernen Sie mit Hilfe des 6E-Modells die richtigen Fragen zu stellen, die über die technische Lösung hinaus zu Vertriebsmöglichkeiten führen. Sie überprüfen Ihre innere Haltung zum Vertrieb, überwinden innere Widerstände und finden eine gemeinsame Sprache mit den Vertriebskolleginnen und -kollegen. Das ermöglicht Ihnen, Hand in Hand für das gemeinsame Ziel zu arbeiten, die Steigerung des Unternehmenserfolges.

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kundenkontakt, die dem Vertrieb zuarbeiten

Dieses Inhouse-Seminar richten wir an Ihren individuellen Bedürfnissen aus. Sprechen Sie uns an, damit wir gemeinsam ein passgenaues Trainingskonzept für Sie entwickeln.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Das 6E-Modell: Wertvolle Informationen für Ihren Vertrieb
- Die innere Haltung reflektieren – Widerstände überwinden
- Interesse für den Kunden als Motor der Kundenbindung
- Mehr als Frage-Antwort – die wahren Bedarfe des Kunden ermitteln
- Schnittstellen zwischen Fachleuten und Vertrieb optimieren

Kontakt

flow consulting gmbh
Spörckenstraße 89
29221 Celle
Tel.: +49 5141 740074
E-mail: mail@flow.de
www.flow.de

sales for non sales: Beispiele aus den Seminarinhalten

Ihr Weg zum Verkaufsabschluss

Der klassische Gesprächsverlauf im Verkaufsprozess besteht aus diesen fünf Phasen. In jeder Phase ist unterschiedliches Werkzeug wichtig. Welches Sie wann am besten einsetzen, ist Teil dieses Seminars.



Die relevanten Informationen sammeln

Das 6-E-Modell hilft Ihnen, in Gesprächen die Informationen herauszufiltern, die Sie für die erfolgreiche Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden benötigen. Außerdem erleichtert es Ihnen die interne Informationsweitergabe. So wissen Sie, welche Informationen für jeden Vertrieb relevant sind.

Das 6-E-Modell für den professionellen Vertrieb	
Ertrag	Wo liegt der ökonomische Nutzen des Kunden? Welche Investition steht welchem Ertrag gegenüber?
Entscheider	Wer entscheidet letztendlich über den Kauf? Wie können wir das herausfinden?
Entscheidungskriterien	Welches sind die Kriterien für die Kaufentscheidung? Wie können wir unser Produkt passend dazu präsentieren?
Einkaufsprozess	Wie läuft der Entscheidungsprozess beim Kunden? Wie können wir den Prozess beeinflussen?
Entscheidungsgrund	Welches ist der Grund für den möglichen Kauf? Wer beim Kunden hat den größten Bedarf?
Ermöglicher	Wer beim Kunden wird unsere Interessen unterstützen? Wie können wir ihn gewinnen?

Die richtigen Fragen stellen

Um die 6 „E“s in Erfahrung zu bringen, helfen Ihnen die klassischen Fragearten.

Frageart	Wirkung
Offene Fragen	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen sammeln • Offene Atmosphäre schaffen • Zeit gewinnen
Alternativfragen	<ul style="list-style-type: none"> • Entscheidung herbeiführen • Den Abschluss im Gespräch suchen • Klarheit schaffen
Geschlossene Fragen	<ul style="list-style-type: none"> • Vorannahmen testen • Zur Präzision zwingen • Gespräch zum Ende bringen
Gegenfragen	<ul style="list-style-type: none"> • Hintergründe herausfinden • Gesprächspartner überraschen • Thema wechseln