



flow sales®: Vertrieb stärken

Seminarprogramm

sales experience



Wissenstransfer von Profi zu Profi – so meistern Sie knifflige Situationen

Als langjährige Vertrieblerin oder Vertriebler im Außendienst kann Sie nichts mehr überraschen. Oder etwa doch? Seien Sie ehrlich: Erleben Sie nicht immer mal wieder knifflige Situationen, in denen Sie sich trotz Ihrer großen Erfahrung unwohl fühlen und nicht weiter wissen?

Keine Sorge, damit sind Sie nicht allein. In diesem Seminar werden Sie Menschen kennenlernen, denen es genauso geht. Die auch schon mal kurz vor Vertragsschluss aus faden-scheinigen Gründen eine Absage kassiert haben; die ihrem Kunden erklären mussten, dass sie „zu viel versprochen“ haben; die sich in Preisverhandlungen „verzockt“ haben; die einen Vertrag nicht abschließen konnten, weil die interne Kommunikation nicht funktionierte; oder die mit einem Kunden persönlich einfach keine Gesprächsbasis finden konnten. Für diese und ähnliche Fälle gibt es keine Patentlösung. Sie können sich für solche Situationen aber gut wappnen.

In diesem Seminar erarbeiten wir mit Ihnen anhand konkreter Beispiele, wie Sie auch knifflige Situationen souverän meistern. So profitieren Sie doppelt: Sie bekommen von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen Feedback zu Ihrer Handlungsweise und Sie lernen alternative Handlungsoptionen kennen. Neben dem Erfahrungsaustausch stehen praktische Übungen und fundiertes Wissen zum Thema Verhandlungstechniken im Mittelpunkt dieses anspruchsvollen Trainings.

Zielgruppe

- Außendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter mit mehrjähriger Erfahrung

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

- Ihre Vertriebswelt: Fallarbeit zu kniffligen Vertriebssituationen
- Clever verhandeln – vorbereitet sein, strategisch agieren, den „Sack zumachen“
- Umgang mit anspruchsvollen oder unzufriedenen Kunden
- Psychologische Tricks von Einkäufern durchschauen und strategisch klug reagieren
- Praxis-Simulationen und Übungen mit Video-Feedback

Kontakt

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

sales experience: Beispiele aus den Seminarinhalten

Die richtige Reaktion auf die Tricks der Einkäufer

Sie verhandeln mit einem Einkäufer: herzlichen Glückwunsch.

Das Interesse an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung ist gegeben.

Um mit dem bestmöglichen Ergebnis aus einer solchen Verhandlungssituation zu kommen, ist es hilfreich, nicht nur die Tricks der Einkäufer zu kennen, sondern auch sinnvolle Reaktionen darauf. Diese erarbeiten wir mit Ihnen im Seminar „sales experience“.

Erkennen Sie die Tricks der Einkäufer

Salamitaktik

Gesamtforderung in kleine Häppchen aufteilen.

Wenn-dann-Verhandlungstaktik

Verknüpft eine Zusage von Ihnen mit einer weiteren Forderung

Fait Accompli

Den Verkäufer vor vollendete Tatsachen stellen

Standardpraktik

Konditionen als Standard darstellen, die nicht verhandelbar sind.

Fristen setzen

Über kurze Fristen Druck in die Verhandlung bringen

Scheinbarer Rückzug

Vorspielen, dass kein Interesse mehr besteht

Ablenken

Vorspielen, dass kein Interesse mehr besteht

Good guy, bad guy

Rollenspiel zwischen den Einkäufern: Einer spielt den Verbündeten

Zermürbungstaktik

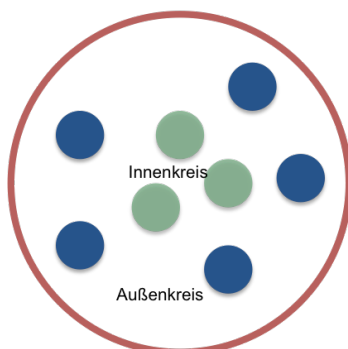
Warten lassen, Fristen verlängern, nachverhandeln, ...

Verzögerungstaktik

Vertagen, Nacharbeit fordern, sich Rücksprache erbitten, ...

FALLSICHTEN

Übungsablauf



Worum geht es?

- Kollegiale Fallberatung
- Dynamik im Verkaufsgespräch selbst erleben
- Neue Perspektiven und Tipps bekommen

Wie läuft es ab?

- Schwierige Verkaufssituation aus der Praxis beschreiben
- Im Innenkreis „nachspielen“
- Beobachterrollen im Außenkreis definieren, z.B. Lieferant, Kunde, Produktionsleiter, Kollege, Vorstand, Innendienst, ...
- Auswertung: Wie haben die unterschiedlichen „Rollen“ das erlebt?
- Feedback und Tipps für die Verhandlungssituation

Kollegiales Feedback

Damit Sie gegenseitig von Ihrer Expertise profitieren, nutzen wir unterschiedliche Methoden zum kollegialen und Experten-Austausch. Eine davon ist die Methode *Fallsichten*.