

VERKAUFS- UND BERATUNGSGESPRÄCHE AUF ALLEN KANÄLEN ERFOLGREICH FÜHREN

Grundlagen des Vertriebs inkl. Nutzung von Video-/Konferenztechnik

PROFIL Mitarbeitende im Verkauf/Vertrieb, Außen-/Innendienst, Key Account Manager

ESSENZ In diesem Training erlernen die Teilnehmenden nicht nur die Grundlagen des Vertriebs und die 7 Phasen eines Verkaufs- und Beratungsgesprächs vor Ort beim Kunden, sondern auch den Einsatz von Video- und Konferenztechnik für Verkaufsgespräche, die virtuell/online mit Kunden stattfinden sollen.

METHODIK Trainerinput durch unterschiedliche Medien, Präsentationen, Gesteuerte Gruppendiskussionen, Interaktive Tools vor, während und zwischen den Modulen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbesprechungen/ Q & A Runden, Gruppencoaching, Praxissimulationen/Rollenspiele

DAUER 8 Module à 90 Minuten
Online Coaching Sequenzen können eingebaut oder angefügt werden

TERMINE | ORT Termin und Online-Portal nach Absprache

INHALTE MODUL 1 (90 Minuten):

Einführung – Kennenlernen der Medien für das Online-Training (Video/Tools)

- Einführung, Vorstellung, Inhalte, Ziele, Organisatorisches
- Onboarding (Einführungsrunde, Medien- und Toolkenntnisse der Teilnehmer)
- (Spiel-)Regeln und Tipps für den Umgang mit Video/Audio und Tools
- Im Live Online Training und zwischen den Slots verwendete Medien (z. B. Video, Mentimeter, Blink.it)
- Kennenlernen der Medien (Video, Sharefunktion, Moderation, Abfragen, Breakout rooms, Hand heben, weitere Kommunikationsfunktionen)
- Q & A Runde
- Übungen: mit den Medien und Tools warm werden
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 1

MODUL 2 (90 Minuten):

Video- und Konferenztechnik im Vertrieb

- Rückblick Modul 1 – Ausblick Modul 2
- Verkaufs- und Beratungsgespräche mittels Videokonferenz – Vor- und Nachteile, Unterschiede zu Präsenzgeseprächen, Tipps
- Die fehlende Präsenz kompensieren (Stimme, Sprache, Körpersprache/Mimik)
- Das Einbinden von Präsentationen (Power Point Folien, etc.)
- Die Share Funktion nutzen
- Q & A Runde
- Übungen: Stimme & Körpersprache, den Kunden einbinden, Präsentationen teilen
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 2

VERKAUFS- UND BERATUNGSGESPRÄCHE AUF ALLEN KANÄLEN ERFOLGREICH FÜHREN

Grundlagen des Vertriebs inkl. Nutzung von Video-/Konferenztechnik

INHALTE

MODUL 3 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P1)

- Rückblick Modul 2 – Ausblick Modul 3
- Eigen- und Situationsanalyse – die Persönlichkeit der Verkäufer*innen
- Die persönlichen Verkaufs- und Beratungsstile
- Vorstellung: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Phase 1: Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Q & A Runde
- Übungen: Worauf in der Vorbereitung des Verkaufsgesprächs zu achten ist
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 3

MODUL 4 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P2+3)

- Rückblick Modul 3 – Ausblick Modul 4
- Die Psychologie in Verkaufsgesprächen (Wahrnehmung, Stress, Reaktionsmuster, Barrieren)
- Phase 2: Die Kennenlernen-/Warm-up Phase mit dem Kunden (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Die Brücke schlagen: Vom Smalltalk in die Kundenthematik
- Phase 3: Die Bedarfsanalyse beim Kunden – Fragen, Fragen, Fragen und trotzdem Dialog!
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Vom Smalltalk in die Kundenthematik“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 4

MODUL 5 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P4)

- Rückblick Modul 4 – Ausblick Modul 5
- Phase 4: Die Fach- und Nutzenargumentation (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Aufbau und Einsatz von Fachargumenten
- Aus Fachargumenten Nutzenargumente für den Kunden machen
- Priorisierung und Einsatz von Nutzenargumenten
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Einsatz von Fach- und Nutzenargumenten beim Kunden“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 5

VERKAUFS- UND BERATUNGSGESPRÄCHE AUF ALLEN KANÄLEN ERFOLGREICH FÜHREN

Grundlagen des Vertriebs inkl. Nutzung von Video-/Konferenztechnik

INHALTE

MODUL 6 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P5)

- Rückblick Modul 5 – Ausblick Modul 6
- Phase 5: Einwandbehandlung (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Gesprächsführung/Rhetorik
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Einwände des Kunden behandeln, schwierige Situationen meistern“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 6

MODUL 7 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P6+7)

- Rückblick Modul 6 – Ausblick Modul 7
- Phase 6: Abschlusstechniken und –taktiken (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Den Kunden zielgerichtet zum Abschluss bringen
- Phase 7: Das Kundengespräch nachbereiten (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
- Q & A Runde
- Übungen: Praxissimulation „Den Abschluss aktiv herbei führen“
- Hausaufgabe/Onlinebegleitung
- Abschlussrunde & Feedback Modul 7

MODUL 8 (90 Minuten):

Grundlagen des Vertriebs: Praxiscoaching / Fallbesprechung

- Rückblick Modul 7 – Ausblick Modul 8
- Die Techniken und Taktiken der Module in der Praxis – Fallbesprechung mit Tipps und Coaching
- Weitere Tipps, Techniken und Taktiken für den Vertrieb
- Fazit/Resümee zu Live Online Training „Grundlagen des Vertriebs“