

EINLADUNG ZUM SEMINAR

Verkaufsgespräche erfolgreich führen

18. Mai 2010 in Göttingen



SEMINARZIEL

Der Wettbewerb nimmt zu, Produkte werden ähnlicher und vergleichbarer, der Kunde flexibler. Eine kompetente Verkäufer-Persönlichkeit kann Ihr Produkt positiv aus dem Wettbewerb herausheben.

Verkaufen müssen heute nicht nur Verkäufer, sondern gerade auch Techniker, Naturwissenschaftler und Ingenieure in Service, Support und Beratung.

In diesem Seminar lernen Sie praxisorientierte und fundierte Grundregeln für ein erfolgreiches Verkaufen.

REFERENTIN



Dr. Birgit Wedhorn ist seit 1993. geschäftsführende Gesellschafterin eines Beratungs- und Trainingsunternehmens. Seit 2009 betreut sie erfolgreich den Bereich Unternehmens- und Kooperationsmarketing an der PFH. Zuvor war Dr. Wedhorn langjährig in Führungspositionen im Salesmarketing und -management tätig. Sie ist spezialisiert auf Verkauf, (internationale) Kommunikation und Business-Etikette. Als Mitglied in verschiedenen Etikette-Trainer-Verbänden kann Sie somit aus erster Hand von den Spielregeln auf der Benimm-Ebene und internationalen Umgangsformen berichten.

mtac-akademie

Management & Technologie Akademie an der
PRIVATEN FACHHOCHSCHULE GÖTTINGEN

SEMINARINHALTE

- Grundlagen des Verkaufens
 - Mit Persönlichkeit verkaufen
 - Kommunikationstechniken geschickt einsetzen
 - Umgang mit verschiedenen Verkaufstypen
 - Hemmnisse bei der Kontaktherstellung erkennen und abbauen
 - Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Gespräche professionell und zielgerichtet führen
 - Zielformulierung
 - Systematische Zielgruppenselektion
 - Gesprächsleitfaden entwickeln
 - Kontakt herstellen und Gesprächseinstiegsformulierungen
- Einen positiven ersten Eindruck gestalten
- Kundenvertrauen gewinnen
- Einwände aufnehmen und beantworten
- Bedürfnisse und Motive des Kunden erkennen und fördern
- Nutzen und Lösungen aufzeigen
- Terminvereinbarungen
- Vor- und Nachbereitung des Erstgesprächs
- Abschluss sichern und nächste Schritte
- Auswertung des Gesprächs
- Gesprächsnotizen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Verkauf und Vertrieb, Innen- und Außendienst, Ingenieure, Techniker und Naturwissenschaftler, die erfolgreich Verkaufsgespräche führen wollen.

METHODIK

Einführung in die einzelnen Thematiken mit PowerPoint unterstützt

Moderierter und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch

Rollenspiele für alle Seminarteilnehmer

Gruppenarbeit für alle Seminarteilnehmer

Erarbeitung von Seminarinhalten mit Metaplan und/oder Flipchart

ABSCHLUSS

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH

TERMIN & SEMINARZEITEN

Dienstag, 18.05.2010
09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

PFH Private Fachhochschule Göttingen
Weender Landstraße 3–7
37073 Göttingen

TEILNAHMEGEBÜHR

310 € zzgl. USt.

ANMELDUNG & WEITERE INFORMATIONEN

Sandra Fernau

Management & Technologie
Akademie GmbH

Weender Landstraße 3-7
37073 Göttingen
Telefon +49 (0)551. 82000-142
Telefax +49 (0)551. 82000-191
fernau@mtec-akademie.de
www.mtec-akademie.de

Teilnahmebedingungen Anmeldungen können online oder schriftlich vorgenommen werden. Das Anmeldeformular ist unter www.mtec-akademie.de online oder als PDF-Download verfügbar. Mit der Anmeldung werden unsere „Allgemeinen Geschäftsbedingungen für offene Seminare, Workshops und Lehrgänge“ anerkannt. Nach Eingang der schriftlichen Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Jede Anmeldung bzw. Teilnahme wird erst rechtsverbindlich, wenn sie von der mtec-akademie bestätigt wurde. Die genannte Teilnahmegebühr für das Seminar versteht sich inkl. Pausengetränke, Schulungsunterlagen und Teilnahmezertifikat. Bei ganztägigen Veranstaltungen ist jeweils ein Mittagssnack vorgesehen. Sie können kostenfrei stornieren, wenn Sie uns bis spätestens zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin schriftlich informieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Sollte fünf Tage vor Seminarbeginn eine zu geringe Teilnehmerzahl vorliegen, behalten wir uns die Absage des Seminars vor. Muss eine Veranstaltung aus unvorhergesehenen Gründen, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In beiden Fällen besteht unsererseits nur die Verpflichtung, die bereits gezahlte Teilnahmegebühr zurückzuerstatten.