



Bild ©shoot4u-Fotolia

## Verstehen – Überzeugen – Gewinnen (VÜG)

„Vertrieb/Verkauf - anders gedacht - So erreichen Sie Ihre Wunschkunden wirklich“

Powerworkshop, 2 x 2 Tage.

2018. Ein Angebot von Roter Faden Consulting.

Trainer/Coach: Hermann Häfele.

### Hintergrund:

Die vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunde und Ihnen spielt im Prozess der externen Kommunikation und im Vertrieb eine zentrale Rolle. Wirkliches Interesse für die Bedürfnisse des Kunden, ist allerdings erschreckend wenig verbreitet;

es erfordert aktives Handeln (!). Bewusste oder noch unbewusste Bedürfnisse aufdecken und dann – und erst dann – die passende Lösung anbieten oder erarbeiten, darum geht es. Machen Sie so Kontakte zu Interessenten, Interessenten zu Kunden und Kunden zu wirklichen Klienten und Partnern. Nebeneffekt: Bindung ans Unternehmen und deutliche Umsatzsteigerungen!

Dieses Training vermittelt an insgesamt vier Tagen in zwei intensiven Modulen à zwei Tagen Fähigkeiten und Techniken, die im Vertrieb und in der Außenkommunikation zum Erfolg führen, branchenübergreifend, auch bei hochwertigen Produkten bzw. erklärungsbedürftigen Dienstleistungen.

Dabei ist es äußerst praxisorientiert. Manche Teilnehmer/innen haben es als das intensivste bezeichnet, das sie bisher in ihrem Leben gemacht haben.

### Inhalte & Ziel

Produkte und/oder Dienstleistungen an den Kunden/die Kundin bringen und **Ihre Einstellung** dazu; Eigene Persönlichkeit und Kundenbeziehung; **Positionierung** und Erreichen von Kunden; Die Vorteile von **bedürfnisorientiertem** Vertrieb als Teil eines **ganzheitlichen** Prozesses; **Kontakte generieren** und zwar die richtigen; verschiedenste **Vertriebswege** und die Wichtigkeit eines individuellen **Prozesses**.

Die Kunst der guten **Fragestellungen** ... was passt wann?

Wie Sie Ihre Kunden **qualifizieren** und warum dies vielleicht das Wichtigste überhaupt ist Welche **emotionalen Beweggründe** eine Rolle spielen. Gutes „Präsentieren“ eines Produkts bzw. einer Dienstleistung.

### Ergebnis & Nutzen

- Perspektivwechsel, Ideen und Tipps aus dem Workshop.
- Besonderer Schub und Umsetzung durch Rollenspiele und direkten Praxisübertrag.
- Umsetzungsfreundliches Format, da in zwei Teilen, also dazwischen bereits erste Umsetzung (!).
- Energieschub, durch Klarheit und, weil sich die Dinge endlich zu bewegen beginnen.
- Wachstum, mehr Abschlüsse & Geschäft ... bei gleichzeitig mehr Freude am Tun (!)

## Teilnehmer

Geeignet für Menschen, die dieses Themenfeld zunehmend erlernen wollen und auch für bereits seit Jahren im Vertrieb Tätige.

Selbständige und Berufstätige, in den genannten Gebieten ihre Säge schärfen wollen.

Menschen, die in Bewegung kommen wollen und Interesse an Weiterentwicklung haben.

**Mindestteilnehmerzahl 3, maximal 15.**

## Voraussetzungen & Anmeldung

- Bereitschaft, sich (auch) auf neue Ideen und Ansätze einzulassen und diese auszuprobieren.
- Anwesenheit zu den angegebenen Zeiten und Ausrichtung etwaiger Reiseplanung darauf (nicht später kommen und früher gehen☺!).
- Rechtzeitige Anmeldung und Rechnungsbegleichung: Zahlungseingang reserviert den Platz im Workshop.

Anmeldeschluss ist jeweils zehn Tage vor dem ersten Workshop-Tag (!).

**Das Workshop-Paket besteht aus zwei Teilen à zwei Tagen.**

**Der erste Tag beginnt jeweils um 10.00h und endet gegen 18.00h. Am zweiten Tag beginnen wir um 9.00h, Ende gegen 16.00h.**

Die Termine 2018 sind wie folgt:

„VÜG1“: Fr, 23.03. - Sa, 24.03. plus Do, 25.04. - Fr, 26.04.2018

„VÜG2“: Do, 17.05. - Fr, 18.05 plus Do, 28.06. - Fr, 29.06.2018

„VÜG3“: Do, 30.08. - Fr, 31.08. plus Do, 27.09. - Fr, 28.09.2018

## Ihre Investition für insgesamt 4 Tage

€ 422,50 pro Tag (netto € 355,04)

(= Gesamtinvestition € 1.690,- / € 1.420,17 netto. Teilzahlungen nach Vereinbarung möglich).

Nur komplett als 4-Tage-Workshop buchbar.

Seminar-Unterlagen, Snacks, Getränke und Mittagessen sind im Preis enthalten.

## Hinweis

**23.11.-24.11.2018** gibt's für „Absolventen“ des VÜG einen Praxisworkshop für Vertriebsprofis (PfV) mit intensivem Austausch und Spezialthemen für Fortgeschrittene.