

Vertriebstrainings

Überblick über verschiedene Vertriebstrainings

Auszug aus dem WILDENMANN-Leistungsportfolio



Vertriebstraining 1: Zertifikatslehrgang zum Sales Professional

Modul	Dauer	Inhalt
Hilfe – ich bin neu im Vertrieb * (freiwillig)	1 Tag	Freiwilliger Vorbereitungstag für Teilnehmende (TN) der Sales Academy. Dringend empfohlen für TN, die noch keine oder sehr wenig Vertriebserfahrung haben.
Lösungsorientierter Vertrieb Teil 1/2	2 Tage	u. a. Kundenprobleme aktuell und im Jahr 20XY, Zielgruppe / Buyer Persona, Wie differenzieren wir uns vom Wettbewerb, Gesprächsvorbereitung, Kaltakquise, Bedarf bei bestehenden Kunden wecken, Bedarfsanalyse
Lösungsorientierter Vertrieb Teil 2/2	2 Tage	u. a. Nutzenargumentation, Kundenpräsentationen erstellen, Entscheidungsprozess, Verhandlungstechniken, Abschlusstechniken, Aufbau von Kundenbeziehungen, Kommunikationsstile (DISG), Individuelle Definition Mutige Vertriebsaktion
Sales Experience Simulation (SES)	2 Tage	In der SES erleben die Teilnehmenden eine simulierte Verkaufswelt. In dieser Verkaufswelt sind alle zukünftigen Kompetenz- und Handlungsfelder abgebildet.
Sales Camp – Strategisches Verkaufen	2 Tage	In diesem Deep Dive Workshop erlernen die Teilnehmenden das Erarbeiten von strategischen Kundenlösungen mit einem klaren Return on Investment und werden mit den neuesten Vertriebsstrategien wie Challenger Sale, Benefit beyond the Product, Sales from the Future usw. vertraut gemacht.
Zertifizierungsworkshop	2 x 1 Tag (6 TN pro Tag)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Die Teilnehmenden halten eine umfangreiche Präsentation zu ihrer „Mutigen Vertriebsaktion“. 2. Sie führen ein Rollenspiel zur Kaltakquise und Bedarfsanalyse durch. 3. Sie simulieren eine individuelle Kundenpräsentation auf Basis der zuvor erhobenen Bedarfsanalyse.

Vertriebstraining 1: Zertifikatslehrgang zum Sales Professional

Modul	Dauer	Beschreibung
The Reason for my Call: Telefonakquise zur Neukundengewinnung und Kundenrückgewinnung	1 Tag	Der klassische Elevator Pitch funktioniert nicht mehr. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie mit einem Outside-In Approach, basierend auf den neuesten Methoden wie z. B. Challenger Sale und John Barrow´s Prospecting, potenzielle und ehemalige Kunden identifizieren, individuell und relevant ansprechen sowie die Tür für ein Beratungsgespräch weit aufstoßen.
Königsdisziplin Bedarfsanalyse	1 Tag	<p>Sie erzielen zu wenige Abschlüsse? Unsere provokante These: Der Kardinalfehler im Vertriebsprozess ist weit vorher erfolgt. Nicht umsonst verbringen z. B. Anwälte über 50 % der Zeit für einen Fall bevor sie zum ersten Mal in den Gerichtssaal gehen. Daher kommt auch das amerikanische Wort „Discovery“ für Bedarfsanalyse.</p> <p>Sie erlernen und üben in diesem interaktiven Workshop hocheffektive Fragetechniken, mit denen Sie mehrere Ziele gleichzeitig erreichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sie gewinnen das Vertrauen des Kunden und strahlen Kompetenz aus. - Sie verstehen den wirklichen Bedarf des Kunden. - Sie identifizieren und realisieren die für den Kunden beste Lösung. - Sie können Zeitdiebe aussortieren und sich auf die erfolgversprechendsten Kunden konzentrieren. - Sie verkürzen den gesamten Vertriebsprozess. - Sie erhöhen Ihre Abschlussquote.
Beschwerden im Kundenservice als Chance zur Kundenbegeisterung (inkl. DISG Auswertung des eigenen Kommunikationsstils für die Teilnehmenden)	2 Tage	<p>„First fix the customer, than fix the problem!“</p> <p>Anhand dieses Denkansatzes erarbeiten und üben wir Strategien zur Deeskalation und binden den Kunden bei der Lösungsfindung für sein Problem aktiv mit ein. Dabei denken wir auch Outside of the box. Wir sehen jede Reklamation als Chance einen loyalen Kunden zu gewinnen und langfristig zu begeistern.</p> <p>In diesem Workshop erarbeiten wir verschiedene Strategien und Optionen für die verschiedenen Phasen im Reklamationsprozess.</p> <p>Weiterhin lernen wir schwerpunktmäßig anhand der millionenfach bewährten DISG Methodik:</p>

Vertriebstraining 1: Zertifikatslehrgang zum Sales Professional

		<ul style="list-style-type: none">- Welche Kommunikationsstile gibt es?- Wie ist unser eigener Kommunikationsstil?- Wie wirke ich damit auf andere?- Wie identifiziere ich den Kommunikationsstil meines Kunden?- Wie kann ich mich feintunen und meinen Kommunikationsstil dem jeweiligen Kunden anpassen?- Wie kann ich damit deeskalieren und das Vertrauen des Kunden gewinnen? <p>Wetten, dass Ihre Reklamationsgespräche in Zukunft ganz anders ablaufen und enden?</p>
Jump Start: Die ersten 100 Tage als Führungskraft im Vertrieb (inkl. Persönlichkeitsanalyse Reflector Big 5 mit individuellem Rückmeldegespräch)	3 Tage	<p>Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen und spannenden Herausforderung! Doch Hand aufs Herz: Wie gut sind Sie darauf vorbereitet? Kennen Sie die möglichen Fallstricke auf den ersten Metern und haben Strategien diese zu vermeiden? Wie gewinnen Sie den Verstand und das Herz Ihrer neuen Mitarbeiter? Und das Ihrer Vorgesetzten und anderer wichtiger Stakeholder? Wie möchten Sie Ihre Mitarbeiter führen und wie sieht Ihre Vertriebsstrategie aus?</p> <p>In diesem Intensivseminar bereiten wir Sie akribisch auf Ihre neue Aufgabe und mögliche Herausforderungen vor. Natürlich starten wir mit Ihnen und Ihren Zielen, Motiven und Werten und identifizieren Entwicklungsmöglichkeiten anhand Ihres Persönlichkeitsprofils. Weitere Schwerpunkte sind sowohl strategischer und methodischer Natur wie situatives Führen, Ausarbeitung Ihrer Strategie, Selbstorganisation, wie auch praktischer Natur wie das Durchführen von Mitarbeitergesprächen und Teammeetings sowie Do's und Don'ts für einen perfekten Start.</p>

Vertriebstraining 3: Seminare für Führungskräfte

Modul	Dauer	Inhalt
Jump Start: Die ersten 100 Tage als Führungskraft (inkl. Persönlichkeitsanalyse Reflector Big 5 mit individuellem Rückmeldegespräch)	3 Tage	<p>Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen und spannenden Herausforderung! Doch Hand aufs Herz: Wie gut sind Sie darauf vorbereitet? Kennen Sie die möglichen Fallstricke auf den ersten Metern und haben Strategien diese zu vermeiden? Wie gewinnen Sie den Verstand und das Herz Ihrer neuen Mitarbeiter? Und das Ihrer Vorgesetzten und anderer wichtigen Stakeholder? Wie möchten Sie Ihre Mitarbeiter führen und wie sieht Ihre Strategie aus?</p> <p>In diesem Intensivseminar bereiten wir Sie akribisch auf Ihre neue Aufgabe und mögliche Herausforderungen vor. Natürlich starten wir mit Ihnen und Ihren Zielen, Motiven und Werten und identifizieren Entwicklungsmöglichkeiten anhand Ihres Persönlichkeitsprofils.</p> <p>Weitere Schwerpunkte sind sowohl strategischer und methodischer Natur wie situatives Führen, Ausarbeitung Ihrer Strategie, Selbstorganisation, wie auch praktischer Natur wie das Durchführen von Mitarbeitergesprächen und Teammeetings sowie Do's und Don'ts für einen perfekten Start.</p>
Kundenbegeisterung als Königsdisziplin der strategischen Unternehmensführung	1 Tag	<p>Die Kundenbegeisterung ist der tiefste Kern einer Unternehmung. Die Steigerung der Kundenzufriedenheit in Kundenbegeisterung führt durch einen wunderbaren psychologischen Effekt zu stabilen belastbaren Kundenbeziehungen.</p> <p>An diesem Tag zeigen und diskutieren wir Wege und Strategien, wie in einem geplanten Wandel dieser Effekt erreicht werden kann.</p> <p>Gleichsam zeigen wir auf, wie Kundenbegeisterung eng mit der Unternehmensstrategie und dem finanziellen Erfolg gekoppelt wird. Dazu zeigen wir verschiedene bereits umgesetzte Projekte aus unserer Beratungsarbeit auf.</p>

Vertriebstrainings

Kontakt

WILDENMANN GmbH & Co. KG
Pforzheimer Str. 160 | D-76275 Ettlingen

Telefon +49-7243 5230800
Fax +49-7243 530850

info@wildenmann.com
www.wildenmann.com

Wildenmann Consulting AG Schweiz
Dorfstrasse 13a | CH-5628 Aristau

Telefon: +41 782676010



Bitte beachten Sie, dass das in unserem Ideenpapier entwickelte Dramaturgiekonzept copyrightgeschützt ist. Es darf von einem anderen Anbieter weder unverändert noch variiert aufgegriffen oder umgesetzt werden.