



SITup Sales-Impact-Training



www.auftrieb-im-vertrieb.de

Verkäufertraining *plus* 3 Monate Coaching !



Trainer und Coach

Uwe Scholze,
Diplom-Soziologe,
Trainer und Berater BDVT,
Systemischer Coach,
seit 1989 in der Vertriebs- und
Personalentwicklung tätig.

Leistungen und Konditionen

Das SITup-Programm enthält folgende Leistungen:

- ⇒ **Individuelle Verkaufs-Kompetenz-Analyse**
- ⇒ **Zielvereinbarungsgespräch**
- ⇒ **3 eintägige Präsenztrainings**
- ⇒ **Teilnehmerunterlagen**
- ⇒ **3 Monate Stand-by-Coaching**
- ⇒ **Auswertungsgespräch**

Termine: **28.9. + 28.10. + 25.11.10**
Zeit: **jeweils 9:00 – 17:00 Uhr**
Ort: **Raum Mannheim**

Das SITup-Programm wird mit mindestens 4 und maximal 8 Personen durchgeführt. Je nach Teilnehmerzahl investieren Sie pro Person:

Bei 8 Teilnehmern	1.300,00 EUR
Bei 7 Teilnehmern	1.400,00 EUR
Bei 6 Teilnehmern	1.500,00 EUR
Bei 5 Teilnehmern	1.700,00 EUR
Bei 4 Teilnehmern	2.000,00 EUR

Ihre Investition versteht sich zzgl. der gesetzl. MwSt. sowie Übernachtungs- und Verpflegungskosten bzw. Tagungspauschalen.

SITup = topfit im Verkauf !



- ▶ **Personalentwicklung**
- ▶ **Vertriebstraining**
- ▶ **Führung coaching**
- ▶ **Teamentwicklung**
- ▶ **Changemanagement**

- ⇒ wir arbeiten für Unternehmen, u.a. in den Branchen Elektronik, IT, Finanzdienstleistung, Chemie, Pharma, Maschinenbau, Automobil. Energie
- ⇒ Wir erbringen unsere Leistungen bedarfsorientiert, zeit- und ortsflexibel.
- ⇒ Mit speziellen Events unterstützen wir Ihre Kundenbindung und -gewinnung.
- ⇒ Sie können uns bei diversen Veranstaltungen in Mannheim/ Ludwigshafen kennenlernen.

Information und Anmeldung

proceed
Edigheimer Straße 100
67069 Ludwigshafen
Telefon: 0621- 52 90 400
Telefax: 0621- 52 90 401
E-Mail: Uwe.Scholze@lets-proceed.de
Internet: www.lets-proceed.de



perform ▶ improve ▶ proceed

Das Besondere

SITup kombiniert die Vorteile von firmeninternen und offenen Trainings. Die konkreten Anforderungen im Verkauf werden abgebildet wie auch der individuelle Entwicklungsbedarf des Verkäufers fokussiert. Gleichzeitig profitiert jeder Teilnehmer von den Erfahrungen und Impulsen firmenfremder Verkäufer. In der gemischten Gruppe kann sich jeder neu erproben: Das Training in der Kleingruppe mit maximal 8 Verkäufern sichert jedem Teilnehmer einen hohen Übungsanteil.

80% Training statt Theorie !

Der Nutzen

SITup ist mehr als Verkaufstraining: „3 Monate Vertriebscoaching statt 3 Tage Seminar“. Denn die 3 Präsenztrainings sind nur die Fixpunkte eines systematischen Vertriebscoachings. Über 3 Monate wird der Verkäufer in seiner Entwicklung begleitet – von der Kompetenzanalyse bis zur Erfolgskontrolle. In diesem Prozess entwickelt jeder Teilnehmer Schritt für Schritt seine Verkaufskompetenz und erweitert sein Verhaltensrepertoire. Er erlebt, wie seine Vorgehensweisen Wirkung zeigen und seine Ergebnisse besser werden.

Ergebnisse durch Praxis-Coaching !

Verkaufs-Kompetenz-Analyse

Zum Start des SITup-Programms führt jeder Teilnehmer eine persönliche Analyse seiner Verkaufskompetenz durch. Ergänzend holt der Trainer die Einschätzung des Verkaufsführers ein. Dies geschieht nach Absprache mit dem Verkäufer. Anschließend klärt dieser in einem telefonischen Beratungsgespräch seine persönlichen Entwicklungsziele mit dem Trainer.

Vorbereitung

Durch die vorgeschaltete Analyse kann der Trainer die Trainingsbausteine praxis- und bedarfsgerecht konzipieren. Er kennt die kritischen Verkaufssituationen und weiß, welchen Teilnehmer er wie fördern und fordern muss.

Training 1

Die Strategie motiviert umsetzen – Selbstverständnis als Verkäufer und Selbstführung im Verkauf

- Das Zielsystem des Verkäufers: Mit Aktivitäten zu Ergebnissen
- Der Kunde im Fokus: Vom Verkaufs- zum Kaufprozess
- Sich als Verkäufer neu erfinden: Verkäuferrollen und -potenziale aktivieren
- Selbstmotivierung im Verkäuferalltag

Training 2

Analysieren und argumentieren – Der Verkäufer als Ermittler und Berater

- Professionell kommunizieren: Gesprächstechnik und -psychologie
- Kundeninformationen gewinnen: Von der Fragetechnik zum strategischen Fragekonzept
- Kundenorientiert argumentieren: Von Produktmerkmalen zum Kundennutzen
- Psychologisch richtig überzeugen

Tun – Feedback – Verbessern !

Training 3

Verhandeln und abschließen – Der Verkäufer als Vermittler und Impulsgeber

- Verhandlungen vorbereiten und durchführen: Mit einer Person oder einem Gremium
- Kritik, Einwand, Widerstand: Konflikte konstruktiv bewältigen
- „Der Preis macht mich nicht heiß“: Einkäufertricks erkennen und souverän meistern
- Verhandlungen abschließen: Entscheidungen gezielt herbeiführen

Coaching in der Praxis

Grundlage ist ein persönlicher Entwicklungs- und Aktivitätenplan. Diesen erstellt der Teilnehmer am Ende jeder Trainingseinheit. Während des gesamten SITup-Prozesses steht der Trainer als „Stand-by-Coach“ zur Verfügung. Jeder Verkäufer kann ihn bei Fragen, die die Anwendung des Gelernten betreffen, kontaktieren. Der Trainer gibt dann telefonisch oder per E-Mail Impulse zur Umsetzung. Ergänzend fördern Partnerschaften der Trainingskollegen den Praxistransfer.

Dranbleiben !

Auswertung

Einige Wochen nach Ende des SITup-Programms werten Trainer und Verkäufer das Coaching-Projekt aus. In einem telefonischen Gespräch diskutieren sie die erzielten Ergebnisse und Verbesserungen. Abschließend werfen sie einen Blick in die Zukunft. Nach Absprache mit dem Verkäufer klärt der Trainer weitere Umsetzungsschritte mit dem Verkaufsführer.

