



FIT FÜR DEN VERTRIEB

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!

Tauchen Sie ein in die Psychologie des Verkaufens. Lernen Sie, was in Ihren Kunden vorgeht und wie Sie die Welt Ihrer Kunden entschlüsseln können. Entdecken Sie die Möglichkeit, Ihr Verkaufspotenzial deutlich zu erweitern und Ihre Ressourcen voll auszuschöpfen.

INHALTE

- Psychologie des Verkaufens
- Einwände souverän behandeln
- Präsentationen typgerecht durchführen
- Erstkunden zu Stammkunden
- Ihre Persönlichkeit als VerkäuferIn

IHR NUTZEN

- Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Überzeugungskraft eindrucksvoll steigern können
- Bringt Ihnen die Grundlagen der Verkaufspsychologie näher
- Hilft Ihnen, das Vertrauen Ihrer Kunden schneller zu gewinnen
- Zeigt Ihnen, wie Sie die Persönlichkeitsstruktur des Kunden erkennen und optimal darauf reagieren können
- Zeigt Ihnen, wie einfach Sie Einwände entkräften und zögernde Interessenten zu begeisterten Kunden machen können

TRAININGSZIELE

Ziel ist es, die Bedürfnisse Ihrer Kunden rasch zu erfassen, Ihre Präsentationen darauf auszurichten, Ihre Kunden zu Fans zu machen und Ihre individuelle Verkäufer-Persönlichkeit zu entwickeln.

ZIELGRUPPEN

- Verkaufs-Innendienst, Verkaufs-Außendienst
- Key Account, Vertriebsleiter

REFERENT

Dr. Christian Wurzer

ist Inhaber einer Marketing-Agentur und arbeitet seit Jahren als Trainer mit Spezialisierung auf Kommunikation, Marketing und Verkauf.



Dr. Christian Wurzer

INFORMATIONEN

TERMIN

11.-12.06.2018

2-tägiger Workshop, inkl. Online Seminar

ZEITEN:

Beginn: 09:00 Uhr

Ende: 17:00 Uhr

ORT

Salzburg

IHRE INVESTITION

2-tägiger Workshop, inkl. Online-Seminar: 990,-€ zzgl. MwSt.

Darin enthalten sind Teilnehmerunterlagen und Pausenbewirtung.

ONLINE-SEMINAR

6 Lektionen • 27 Kapitel • 16 Fragen

Das Online-Seminar kann alleine oder gemeinsam mit dem Workshop gebucht werden. Die Inhalte sind aufeinander abgestimmt, daher bildet das Online-Seminar die ideale Vorbereitung für den Workshop. In Animations-Videos werden die Inhalte einfach und verständlich erklärt. Zwischendurch sorgen Fragen dafür, dass die Inhalte wiederholt und gefestigt werden. Sie erhalten sofort nach Buchung dauerhaften Zugriff auf den Kurs.

Das Online-Seminar „Fit für den Vertrieb“ kann auf PC, Laptop und Handy genutzt werden.

Weitere Informationen:

www.xpand.eu/at/vertrieb

IHRE INVESTITION

190,-€ zzgl. MwSt, inkl.

Bei zusätzlicher Buchung des Workshops, erhalten Sie den Preis des Online-Seminars angerechnet!

DAS BESTE AUS ZWEI LERN-WELTEN

Optimale Lernerfolge durch die Kombination von innovativem Online-Training und traditionellem Seminar-Unterricht.



NIEDRIGE KOSTEN HÖHERER LERNEFFEKT!

Ihr Vorteil: Die Investition in die Fortbildung von Mitarbeitern rentiert sich schneller. Es entfallen Kosten für Seminargebühren, An- und Abreise, Übernachtungen und bezahlte Arbeitszeit, in der die Mitarbeiter bei herkömmlichem Schulungsbetrieb Ihrem Unternehmen nicht zur Verfügung stehen würden.

Mit den digitalen Medien werden HR-Verantwortliche entlastet, denn Transfermethoden haben längst Einzug in professionell durchgeführte Schulungsveranstaltungen gehalten. In unseren Seminaren setzen wir auf die wohl wirkungsvollste Transfermethode – das **Blended Learning**.

VORBEREITUNG



Die Teilnehmer greifen bereits vor dem Seminar mittels Smartphone oder Tablet auf Videos, Texte, Animationen und Quizze zu und arbeiten sich so rechtzeitig vor dem Beginn der Veranstaltung in die Themengebiete ein. Jedes Thema kann in 10 bis 15 Minuten bewältigt werden.

DIE SEMINARE



Während der Seminare werden die Inhalte wiederholt. Dadurch wird Gelerntes gefestigt und kann leicht in der Praxis angewendet werden. Wir behandeln Fragen und individuelle Ansprüche der Teilnehmer und es erfolgt ein Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe.

Praxisnahe Übungen sind ein wesentlicher Teil der Präsenztage und komplettieren die Ausbildungen vor Ort. Diese Übungen werden vorwiegend mit Partnern oder in Gruppen durchgeführt, weshalb eine Anwesenheit der Teilnehmer notwendig ist.

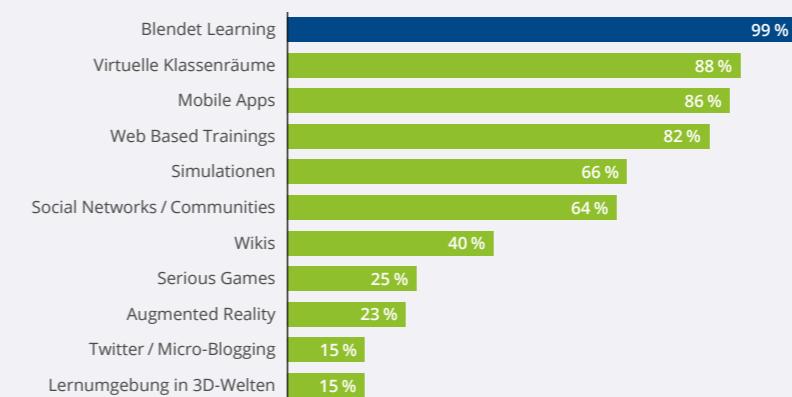
WISSEN FESTIGEN



Die Teilnehmer haben auch nach den Seminaren die Möglichkeit, auf die Inhalte des Online-Trainings zuzugreifen. Dadurch werden diese laufend wiederholt und vertieft.

BLENDED LEARNING

Eine Studie der Bertelsmann-Stiftung verdeutlicht die Bedeutung von „Blended Learning“ als Weiterbildungsinstrument in Unternehmen:



Grafik: „Digitales Lernen“ (Studie der Bertelsmann-Stiftung)
Text rechts: „Blended Learning“ (aus Gabler Wirtschaftslexikon)

Unter Blended Learning versteht man die Kombination von unterschiedlichen Methoden und Medien, etwa aus Präsenzunterricht und E-Learning. Es ist die übliche Lehr- und Lernform an modernen Hochschulen und in großen Unternehmen. Über Lernplattformen sowie Lern- und Wissensportale werden nicht nur Informationen und Materialien bereitgestellt und verwaltet, sondern auch die Blended-Learning-Kurse organisiert. Über Smartphones und Tablets werden Studierende benachrichtigt, versorgt und Außendienstmitarbeiter angebunden.

_AUFBAU DES ONLINE- TRAININGS

7 Lektionen • 25 Themen • 16 Quizze

2

PSYCHOLOGIE IM VERKAUF

- Einführung in Verkaufspsychologie
- Warum Menschen kaufen
- „Menschen kaufen keine Produkte“

Die Teilnehmer werden in die Psychologie hinter dem Verkauf eingeführt. Sie erfahren, was Menschen bewegt, was sie überzeugt und von welchen Bedürfnissen sie geleitet werden.

1

EINLEITUNG

- Verkaufstraining – brauche ich das?
- Übersicht über den Kurs
- Was ist ein Profi im Verkauf?
- Kompetenzen im Verkauf

Im Einleitungskapitel werden die Teilnehmer für das Thema Verkauf sensibilisiert und die eigene Motivation als Schlüssel zum Erfolg aktiviert.

3

DER VERKAUFSPROZESS

- Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch
 - Der erste Kontakt
 - Den Kunden analysieren
 - Die Präsentation
 - Einwände behandeln
 - Den Verkauf abschließen

Schritt für Schritt werden die verschiedenen Phasen eines Verkaufsgesprächs vorbereitet und erklärt.

4

KUNDENDIENST

- Den Verkauf verstärken
- Reklamationen
- Kunden begeistern

Nachhaltige Kundenbeziehungen für's Leben zu entwickeln ist der Inhalt dieser Lektion. Es wird erklärt worauf es ankommt, damit aus „nur“ zufriedenen Kunden begeisterte Fans Ihres Unternehmens werden.

6

PERSÖNLICHKEIT

- Motivation
- Einmal mehr aufstehen ...

Diese Lektion befasst sich mit Eigenmotivation und Durchhaltevermögen – zwei Fähigkeiten, die wesentlich sind, um im Verkauf Erfolge zu feiern.

5

UMGANG MIT MENSCHEN

- Alle sind unterschiedlich – jeder ist einzigartig
 - Vier Temperamente
 - Der dominante Kunde
 - Der redselige Kunde
 - Der „Schauer“
 - Der kritische Kunde

Die Teilnehmer lernen verschiedene Kundentypen kennen und wie sie individuell auf deren Erwartungen eingehen.

7

ABSCHLUSS

- Die 10 Gebote des Verkaufs

Die Teilnehmer lernen 10 einfache Regeln, wie sie die Inhalte des Seminars im täglichen Umgang mit Ihren Kunden zukünftig schnell abrufen und präzise anwenden können.



_PÄDAGOGISCH WERTVOLL

Die Trainings der Agentur Glashaus KG finden mit modernsten Methoden auf pädagogisch höchstem Niveau statt. Die pädagogische Leitung wird von Frau Andrea Wurzer durchgeführt. Sie ist durch ihre Ausbildung, jahrzehntelange Erfahrung und als Fachbuch-Autorin eine Expertin auf dem Gebiet der pädagogischen Trainings.

TYPGERECHT

Manche Menschen lesen sich einen Text ein- oder zweimal durch und können das Gelesene anschließend sofort in die Praxis umsetzen. Andere wiederum müssen Inhalte hören um sie zu begreifen. Wieder andere lernen am besten durch Gespräche.

Damit alle Teilnehmer den größtmöglichen Nutzen aus dem Training ziehen, ist unser Programm multisensual aufgebaut und bietet für alle Lerntypen optimal abgestimmte Bedingungen. So werden die Inhalte einfach verstanden und langfristig verinnerlicht.

ELEMENTE DES ONLINE-TRAININGS



Typgerechte Lernsysteme

Unsere Online-Kurse sind für alle Lerntypen gleichermaßen verständlich aufgebaut: In Form von Texten, Audios und kurzen Videos werden Zusammenhänge einfach und logisch erklärt.



Individuelles Verkaufserfolgs-Journal

Die Teilnehmer legen ihr eigenes Verkaufserfolgs-Journal an, mit dessen Hilfe sie ihre eigene Entwicklung beobachten und protokollieren. Erfolge, aber auch eventuelle Fehlschläge werden in diesem Journal notiert, wodurch zum einen das eigene Selbstvertrauen gestärkt, und zum anderen die Fähigkeit vermittelt wird, aus Fehlern zu lernen. Durch die laufende Anwendung und ständige Reflexion werden Ihre Mitarbeiter so zu praktizierenden „Smart-Workern“.



Peer-Groups

Im Kick-Off treffen sich Peer-Groups, um gemeinsam die Inhalte des Seminars zu wiederholen, zu diskutieren und Übungen durchzuführen. Die Ergebnisse werden von den Teilnehmern auf unsere Server geladen und von uns bewertet. Dadurch ist sichergestellt, dass sich die Teilnehmer während der Ausbildung mit den Inhalten befassen.



Quiz

Bei verschiedenen Quizfragen testen die Teilnehmer ihren Wissensstand. Jede Frage lässt nur eine bestimmte Anzahl an Wiederholungen zu. Sind diese aufgebraucht, wird die Frage geschlossen und das Ergebnis fließt in die Beurteilung ein.



Workshop

In unseren Workshops werden die Inhalte des Online-Trainings wiederholt und gefestigt. Fragen der Teilnehmer werden individuell behandelt. Übungen und individuelle Methoden zum Aufbau der mentalen Stärke runden die Workshop-Tage ab.

DER TRAINER



Dr. Christian Wurzer

CEO, Trainer & Coach

Lernen und persönliche Weiterentwicklung ist jene Investition in die eigene Zukunft mit der höchsten Rendite.

TRAINER- UND BERATERQUALIFIKATIONEN

- Diplomlehrgang zum Direktmarketingfachwirt, Bayerische Akademie der Werbung München
- Magisterstudium der Wissenschaften für Internationales Management
- Diplomlehrgang zum Master of Business Administration
- Doktoratsstudium der Wissenschaften für Internationales Management (Thema: High Performance im direkten Kundenkontakt)
- Train-the-Trainer-Lehrgang
- Trainer-Zertifizierung persolog Persönlichkeits-Modell (D.I.S.G.)
- Diplomierter Coach – Systeming® 1 (Diplomlehrgang zum Systemischen Coach)
- Diplomierter Master-Coach – Systeming® 2 (Diplomlehrgang zum NLP-Practitioner)

VITA ECKPUNKTE

- Langjährige selbständige Tätigkeit in Vertrieb, Tourismus und Versandhandel
- Trainer für Persönlichkeitsentwicklung, Leadership und Verkauf (mehr als 4.000 Unterrichtseinheiten als Trainer)
- Stellv. Obmann im Gremium Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Kärnten
- Inhaber der Ch. Wurzer Ges.m.b.H. in Hermagor (Textilproduktion)
- Inhaber und CEO der Agentur Glashaus KG in Hermagor

TRAININGS, SEMINARE, COACHINGS

- Verkaufsakademie
- xpanD-Leadership-Akademie
- Telefonmarketing und -support
- Direkt-Marketing, Internet-Marketing
- Zeitmanagement
- Mitarbeiterführung und Personalentwicklung
- Kommunikation und Präsentation

THEMENSCHWERPUNKTE

- Verkauf, Dialogmarketing, Leadership

