



Erfolgreich kommunizieren im Vertrieb mobiler Arbeitsmaschinen

Dieses Seminar ist das Fundament für Ihren zukünftigen Verkaufserfolg. Hier werden die Basis-Werkzeuge für Ihre systematischen Verkaufsgespräche vermittelt. Sie erfahren, wie Sie neue Kunden gekonnt ansprechen. Sie lernen, wie Sie in Verkaufsgesprächen überzeugend wirken, gekonnt auf Einwände und Reklamationen reagieren und sich im richtigen Moment Ihren Auftrag sichern.

- Zielgruppe** Neue Mitarbeiter im Vertrieb und Verkäufer mit ersten Vertriebserfahrungen, die Verkaufsgespräche beim Kunden vor Ort führen
- Themenplan**
- 1. Grundlagen erfolgreicher Verkaufsgespräche**
 - Die gekonnte Vorbereitung Ihrer Verkaufsgespräche
 - Die Bedarfsanalyse: Was braucht Ihr Kunde wirklich?
 - Nutzenargumente kundenbezogen formulieren und Preise erfolgreich verteidigen
 - 2. So erkennen Sie Verkaufschancen**
 - Auftragschancen und Zusatzpotentiale im Gespräch gezielt erkennen und ansprechen
 - Wie Sie mit den Worten Ihrer Kunden überzeugen
 - Körpersprachliche Signale richtig deuten
 - 3. Einwänden und Reklamationen erfolgreich begegnen**
 - Anwendungsmöglichkeiten moderner Einwandsmethoden
 - Die wichtigsten Einwände potentieller Kunden und wie Sie darauf reagieren können
 - Gekonnt auf cholerische Kunden reagieren
 - Reklamationen als Chance sehen
 - 4. So sichern Sie sich Ihren Auftrag**
 - Reagieren Sie gekonnt auf das Zögern Ihres Kunden
 - Bewährte Abschlusstechniken und deren Anwendung im Verkaufs- und Nachfassgespräch
 - Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag: Wie Sie Ihre Kunden auf Dauer überzeugen

Seminarleiter	<p>Christian Kober Christian Kober, Geschäftsführer von cfm in Kreßberg, ist mit seinem seit über zehn Jahren erfolgreich durchgeführten Verkaufssystem ein gefragter Trainer im Mittelstand. Seine Seminare wurden bereits von Mitarbeitern aus namhaften Handels- und Vermietunternehmen besucht. In zahlreichen Medien wurde positiv über sein System berichtet. Kober gilt in Deutschland als Spezialist für die verkaufsstarke und kundenorientierte Gesprächsführung.</p>
Termin und Seminarort	<p>23. Mai 2012 Beginn um 9.30 Uhr Ende ca. 16.30 Uhr</p> <p>Park Inn Bochum Massenbergstrasse 19-21 44787 Bochum Telefon: 0234-9690 Telefax: 0234-969 2222</p>
Seminardauer	1 Tag
Seminargebühr	350 EUR zuzüglich Mehrwertsteuer
Teilnahmebegrenzung	15 Personen
Verpflegung	Der Gesamtpreis beinhaltet neben den Seminarkosten eine Kaffeepause am Vormittag und am Nachmittag sowie ein Lunchbuffet am Mittag.
Veranstalter	Servicegesellschaft des Bundesverbandes der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinenfirmen mbH, Adenauerallee 45, 53113 Bonn



Servicegesellschaft des Bundesverbandes
 der Baumaschinen-, Baugeräte-
 und Industriemaschinen-Firmen mbH
 Adenauerallee 45

53113 Bonn

ANMELDEFORMULAR

Telefaxnummer: 02 28 - 22 56 01

Wir melden unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen zum Bundesfachseminar an:

Name	Vorname	Seminar	Termin	EZ / DZ
		Erfolgreich kommunizieren	23.05.2012	
		Erfolgreich kommunizieren	23.05.2012	
		Erfolgreich kommunizieren	23.05.2012	

Der/die Teilnehmer/-in benötigt/benötigen vom bis
 Einzelzimmer/Doppelzimmer (Unzutreffendes bitte streichen).

Die Servicegesellschaft nimmt Zimmerreservierungen wunschgemäß **soweit möglich** vor.

Bei Rückfragen zuständig: Tel.:

E-Mail:

.....
 Datum

.....
 Firmenstempel/Unterschrift