

**SERVICEGESELLSCHAFT DES BUNDESVERBANDES
DER BAUMASCHINEN-, BAUGERÄTE- UND
INDUSTRIEMASCHINEN-FIRMEN M.B.H.**



**ADENAUERALLEE 45
5 3 1 1 3 B O N N
TELEFON (228) 223469
TELEFAX (0228) 225601
WEB www.bbi-online.org
MAIL info@bbi-online.org**

bbi Akademie – Branchenwissen kompakt

Vertriebsprozess von A bis A (Akquisition bis Abschluss)

**Einladung zum Kompaktseminar für
Verkäufer/-innen, Vertriebsleiter/-innen,
Geschäftsführer/-innen und Führungskräfte-Nachwuchs**

Vertrieb von mobilen Arbeitsmaschinen

Veränderte Bedingungen und große Dynamik: Die Branche des Handels und der Vermietung von Baumaschinen, Flurförderzeugen und Hubarbeitsbühnen entwickelt sich weiter mit hoher Geschwindigkeit. Gleichzeitig haben sich die Wettbewerbsbedingungen enorm verschärft. Durch diese Entwicklungen hat sich die betriebswirtschaftliche Situation vieler Betriebe deutlich verändert.

Umso wichtiger wird es für jeden einzelnen Fachbetrieb, seine Verkäufer/-innen in die Lage zu versetzen, sowohl die Kundenbeziehung systematisch zu verbessern als auch den **Vertriebsprozess mit hoher Professionalität** zu gestalten.

Heben Sie die Vertriebsleistung Ihres Unternehmens auf ein höheres Niveau.

Das 2-tägige Seminar soll diesem Grundanliegen gerecht werden und richtet sich an Verkäufer/-innen, Vertriebsleiter/-innen, Geschäftsführer/-innen und Führungskräfte-Nachwuchs.

In Vorbereitung des Seminars bewerten alle Teilnehmer/-innen ihre eigene momentane Verkaufskompetenz. Dazu wird der sogenannte „Verkäuferkompass“ (onlinegestütztes Fragesystem) erarbeitet und zum Seminarbeginn übergeben. Mit dem „Verkäuferkompass“ wird individuell ermittelt, welches Basiswissen des Vertriebsprozesses bereits vorhanden ist bzw. noch entwickelt werden muß.

Des Weiteren wird ebenfalls online das DISC-Persönlichkeitsprofil aller Teilnehmer/-innen ermittelt. Dieses ist besonders wichtig für die Themen Vertrauensaufbau, Bedarfsanalyse, Verhalten und typgerechte Kommunikation mit den Kunden.

Inhalte

Einführung und Seminarziele

- Seminarziele
- Seminaragenda

Verkaufskompetenz-Analysen („Verkäuferkompass“)

- Analyse der Verkaufsphasen
- Vergleich Selbstbild – Fremdbild
- Übergabe der Analysen an die Teilnehmer/-innen

DISC-Persönlichkeitsprofile

- Vier Persönlichkeitsprofile von Menschen
- Eigenschaften der Profile
- Unterschiede dieser 4 Profile
- Potenzialgrafik
- Motivstruktur
- Übergabe der Analysen an die Teilnehmer/-innen

Kundenakquisition

- Warum sind Neukunden wichtig?
- Terminvorbereitung
- Das persönliche Erstgespräch
- Selbstorganisation

Vertrauensaufbau

- Wie baue ich Beziehungen auf?
- Gesprächseinstieg unter Beachtung der Persönlichkeit des Kunden
- Themen für Smalltalk
- Der Elevator Pitch
- Fragetechniken

Bedarfsanalyse

- ... in Abhängigkeit vom Persönlichkeitstyp des Kunden
- Aktiv zuhören und viele Fragen stellen
- Wichtige/unwichtige Informationen unterscheiden

Produktpräsentation

- Was sind notwendige Produktkenntnisse?
- Quellen der Produktkenntnisse
- Typologische Präsentation
- Merkmal – Nutzen – Kaufmotiv
- Motivbezogene Nutzenargumentation
- Video – Praxis – Training mehrerer Verkaufsgespräche inklusive Auswertung

Einwandbehandlung

- Welche Standardeinwände nutzen die Kunden?
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Einwände sind versteckte Wünsche
- Einwände als Herausforderung betrachten
- Unterschiedliche Einwandbehandlungen

Abschlusstechniken

- Welche Kaufsignale kennen Sie?
- Abschluss durch Annäherung
- Einladungsabschluss
- „Sudden Death“-Abschluss
- Weitere Abschlusstechniken

Vertriebseffizienz steigern

- Zeitmanagement
- Ziele und deren Umsetzung
- Prioritäten festlegen
- Persönliche Leistungskurve
- Durchschnittliche tägliche Verkäufer-Tätigkeiten
- Auswertung Zeitanalyse der Teilnehmer/-innen

Zusammenfassung

Allgemeine Informationen und Teilnahmebedingungen

Allgemeines	Die Seminartage leben von einem regen Gedankenaustausch. Die Ausführungen des Seminarleiters sollen als Impuls verstanden werden, um hierüber weiter zu diskutieren.
Methoden	Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Gruppenübungen, Videoanalyse
Zielgruppe	Verkäufer/-innen, Vertriebsleiter/-innen, Geschäftsführer/-innen, Unternehmensnachfolger/-innen sowie Führungskräfte-Nachwuchs

Seminarleiter	Dieter Obendorfer , freiberuflicher Interim-Manager, mehr als 20-jährige Tätigkeit im Baumaschinen-Vertrieb, verschiedene Leitungsfunktionen bei Herstellern und Händlern, Schwerpunkt Händler-Vertriebsleitung und Regional-Leitung
Termin	26.11. – 27.11.2024 Anreise am 25.11.2024 gegen 18:30 Uhr. Ab 19:00 Uhr gemeinsames Abendessen mit anschließendem Kennenlernen der Seminarteilnehmer/-innen sowie Vorstellung des Seminarleiters und der Seminarziele.
Seminarbeginn	jeweils 9:00 Uhr
Seminarende	am 26.11.2024 gegen 17:00 Uhr, am 27.11.2024 gegen 16:00 Uhr
Seminardauer	insgesamt 2 Tage
Veranstaltungsort	Best Western Plus Konrad Zuse Hotel Josefstr. 1 36088 Hünfeld 06652/7475-0
Seminarpreis	980 EUR + 250 EUR für den Verkäuferkompass + DISC-Persönlichkeitsanalyse pro Person zzgl. Mehrwertsteuer Der Seminarpreis beinhaltet umfangreiche Seminarunterlagen und ein Zertifikat. Informationen zum Verkäuferkompass finden Sie unter: https://www.div-institut.de/verkaufskompetenz-messung/ Informationen zur DISC-Persönlichkeitsanalyse finden Sie unter: https://www.div-institut.de/potenzialanalyse/ Beide Analysen werden in Vorbereitung des Seminars erstellt und zu Seminarbeginn übergeben. Hierfür benötigen wir bis zum 05.11.2025 die individuellen E-Mail-Adressen der Teilnehmer/-innen, an die der Seminarleiter Herr Obendorfer die Zugangsdaten senden kann.
Stornierungsbedingungen	Tritt der/die Teilnehmer/-in nach verbindlicher Anmeldung von dieser Veranstaltung zurück, werden folgende Gebühren fällig: - bis 28 Werktage vor Beginn der Veranstaltung: 50 EUR zzgl. Mehrwertsteuer - danach: 100 % der vollen Gebühr Ein/e Ersatzteilnehmer/in kann benannt werden.
Zahlungsbedingungen	Der Seminarpreis ist bis 14 Tage vor Beginn des Seminars zu zahlen.
Teilnehmende	mindestens 9, maximal 12 Personen

Unterbringung

Für alle Teilnehmer/-innen werden Zimmer im Tagungshotel fest reserviert. Der Vollpensionspreis für das komplette Tagungsarrangement beträgt für das Einzelzimmer 420,14 (inkl. Übernachtungs- und Mehrwertsteuer) und beinhaltet 2 Übernachtungen inkl. Frühstück, Mittagessen, Abendessen, Kaffeepausen und Getränke im Tagungsraum.

Der Arrangementpreis beinhaltet keine sonstigen Kosten wie Minibar, Bar, Garage oder sonstige individuelle Services des Hotels. Die Abrechnung erfolgt **direkt mit dem Hotel**.

Zimmerreservierungen werden von der Servicegesellschaft des Bundesverbandes vorgenommen. Bei Absagen können Stornierungskosten entstehen.

Anmeldung

Es gelten die Allgemeinen Schulungsbedingungen der SBI GmbH.

**Servicegesellschaft des Bundesverbandes der Baumaschinen-,
Baugeräte- und Industriemaschinen-Firmen 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

Unter Anerkennung der Allgemeinen Schulungsbedingungen der SBI GmbH melden wir nachfolgende(n) Teilnehmer/Teilnehmerin(nen) verbindlich zu dieser Veranstaltung an:

Name	Vorname	Seminar	Termin	EZ/DZ
		Vertriebsprozess von A bis A	26.11.-27.11.2024*	
		Vertriebsprozess von A bis A	26.11.-27.11.2024*	
		Vertriebsprozess von A bis A	26.11.-27.11.2024*	

* **Anreise am 25.11.2024 gegen 18.30 Uhr.** Ab 19 Uhr gemeinsames Abendessen mit anschließendem Kennenlernen der Semiarteilnehmer/-innen sowie Vorstellung des Trainers und der Seminarziele.

Online-Anmeldung unter: <https://www.bbi-online.org/akademie/seminarangebot.html>
 Oder scannen Sie den folgenden QR-Code:



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

Die Servicegesellschaft nimmt Zimmerreservierungen wunschgemäß **soweit möglich** vor.
 Bitte beachten Sie, dass bei kurzfristiger Absage Stornokosten entstehen können.

Es wird eine DISC-Persönlichkeitsanalyse in Vorbereitung des Seminars erstellt und zu Seminarbeginn übergeben. Hierfür benötigen wir bis zum **05.11.2024** die individuellen E-Mail-Adressen der Teilnehmer/-innen, an die der Seminarleiter Herr Obendorfer die Zugangsdaten senden kann.

E-Mail-Adresse/n zum Versand der
Zugangsdaten für die DISC-Analyse:

Bei Rückfragen zuständig: Tel.:

E-Mail-Adresse zum Versand
 der Anmeldebestätigung:

.....
 Datum

.....
 Firma und Unterschrift