

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

Verkaufstraining: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

Hinweise zur Seminarplangestaltung
 Seminarplan Vorschlag und Blanko
 Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“
 Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“
 Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“
 Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“
 Vorlage „Aktionsplan“
 Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: Der Verkaufsprozess	Die Rolle des Verkäufers Eignung als Verkäufer Verkäufer-Profil Der Verkaufsprozess in 7 Stufen Schwierige Verkaufssituationen	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen mit Handouts und Arbeitsblatt Teilnehmerunterlage Formular Lernerfolgstest Materialübersicht
<p>Zusatzmaterial: Lernerfolgstest als PC-Lernquiz</p>		
Modul 2: Bedarfsermittlung und Produktpräsentation	Vorbereitung Verkaufsgespräch Vorbereitung Kundenbesuch Begrüßung und Smalltalk Methode Schulterschluss Produktpräsentation Kommunikationsmethoden Körperhaltung Selbstbeobachtung und Kontrolle	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen Teilnehmerunterlagen 2 Checklisten 3 Handouts Formular Lernerfolgstest Materialübersicht

<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Perfekter Business-Auftritt und Begrüßung“ 30-Minuten-Baustein „Smalltalk“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p> <p>Nicht im Seminarpaket enthalten (klicken Sie auf die Best.-Nr. für nähere Infos): 30-Minuten-Baustein „Vorbereitung Verkaufsgespräch“, Best.-Nr. 9677 30-Minuten-Baustein „Körpersprache“, Best.-Nr. 9676 30-Minuten-Baustein „Selbstbeobachtung und Kontrolle“, Best.-Nr. 9681</p>		
<p>Modul 3: Einwandbehandlung</p>	<p>Kunde hat Einwände Kunde hat Vorwände Preisverhandlung Entscheidungsfindung in Gruppen Abbruch des Gesprächs Grundlagen Verhandlungstechnik Exkurs: Transaktionsanalyse Fallen für Verkaufsgespräche</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen mit Arbeitsblatt Teilnehmerunterlagen Checkliste Merkblatt Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Zusatzmaterial: Lernerfolgstest als PC-Quiz</p> <p>Nicht im Seminarpaket enthalten (klicken Sie auf die Best.-Nr. für nähere Infos): 30-Minuten-Baustein „Einwandbehandlung“, Best.-Nr. 9682 30-Minuten-Baustein „Transaktionsanalyse“, Best.-Nr. 9669</p>		
<p>Modul 4: Kaufsignale und Abschluss</p>	<p>Verkäuferunterstützung im Unternehmen Kaufsignale erkennen Abschluss/Abbruch Abbruch/Nichtkauf Nachfolgegeschäft und Empfehlung Verkaufsabschluss einleiten</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Karten Teilnehmerunterlagen 3 Handouts Checkliste Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Preisverhandlung“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p> <p>Nicht im Seminarpaket enthalten (klicken Sie auf die Best.-Nr. für nähere Infos): 30-Minuten-Baustein „Argumentation“, Best.-Nr. 9684 30-Minuten-Baustein „Verkaufsabschluss“, Best.-Nr. 9685</p>		

30-Minuten-Bausteine

(Die Bausteine können auch unabhängig als eigene 30-Minuten-Trainings durchgeführt werden)

Hinweise zum 30-Minuten-Trainingskonzept

Rolle eines 30-Minuten-Trainers

Baustein	Inhalte	Material
Perfekter Business-Auftritt und Begrüßung	Der erste Eindruck Auftritt und Begrüßung	Dramaturgie Trainerleitfaden Flipchart-Vorlagen Präsentationsfolien 3 Übungen Teilnehmerunterlagen 2 Handouts Formblatt Anwendung
Smalltalk	Der gelungene Smalltalk Regeln für Smalltalk Floskeln für das Ende des Smalltalk Überleitung Verkaufsgespräch	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen Teilnehmerunterlagen Formblatt Anwendung
Preisverhandlung	Preisgespräche Einwand oder Vorwand? Abbruch des Gesprächs	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung Teilnehmerunterlagen 3 Handouts Formblatt Anwendung

Mikro-Trainings

(Ausgekoppelte Lerneinheiten zur Durchführung 5- bis 6-minütiger Kurzvorträge)

Einleitung

Mikro-Training „Argumentieren“

Mikro-Training „Bedarfsermittlung“

Mikro-Training „Smalltalk“

PC-Lernquiz

(Die PC-Quiz sind eine spielerische Ausführung der Lernerfolgstests)

Anleitung

Quiz „Der Verkaufsprozess“

Quiz „Bedarfsermittlung und Produktpräsentation“

Quiz „Einwandbehandlung“

Quiz „Kaufsignale und Abschluss“

Methoden und Vorlagen als Zusatzmaterial

(Diese Materialien sind themenneutral und ergänzend zum Seminarthema einsetzbar)

Kreative Methoden zum Seminareinstieg, zum Kennenlernen und zur Tagesauswertung

Spiele zur Gruppenaufteilung

Illustrationen zur Visualisierung von Seminarsituationen

Feedback-Mustervorlagen

Weitere Seminarpakete und Materialien



Unser Verlag bietet weitere Seminarpakete und über 700 Methoden, Spiele, Übungen, Tools und Vorlagen für Trainings, Coaching und Personalentwicklung.

Blättern Sie online durch unseren Katalog (*einfach anklicken*) und verschaffen Sie sich einen Überblick. Die Titel sind direkt mit unserem Internetshop verlinkt. Dort erhalten Sie Produktdetails, Inhaltsverzeichnisse oder Mustermaterialien.