



Training

Consultative Selling

für nachhaltige Verkaufserfolge bei komplexen und hochpreisigen Produkten/Dienstleistungen



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

Sie haben sich zum Ziel gesetzt, Ihre Handlungskompetenz im Kundengespräch in der Akquise-, Angebots- und Abschlussphase zu optimieren.

Die Anforderungen im Verkauf steigen. Heute sind nicht nur Fachkompetenz und rhetorische Fähigkeiten gefragt, sondern auch die Fähigkeit zum strategischen Denken. Der Ansatz des Consultative Selling ist dabei eine entscheidende Unterstützung für Ihren Erfolg.

Systematisches und prozessorientiertes Vorgehen mit praxiserprobten Verkaufstechniken und -strategien ermöglichen es Ihnen, den Kaufauslöser beim Entscheider über den individuellen Kundennutzen zu generieren – z. B. für höherwertige Abschlüsse und als Quelle für qualifizierte Empfehlungen oder Referenzen.

Stellen Sie Fragen, die den Nerv Ihrer Kunden treffen und navigieren Sie mit Ihrem Kunden gemeinsam durch den Verkaufsprozess. So stellen Sie den Wachstumskurs für beide Seiten sicher.



Training

Ziele und Inhalte

- Brain Impuls - Verankern Sie das Angebot im Kopf des Kunden
- Interessewecker - Gedanken lenken - Value Proposition
- Beratend verkaufen - Der Gesamtprozess vom latenten Bedarf zum Abschlusswunsch
- Qualifizierung des Buying Centers - Zugang zum Entscheider erlangen
- Den Finger in die „Wunde“ legen - Fragen, die den Nerv des Kunden treffen: Prozessberatung, Bedarfsermittlung und Argumentationsketten
- Angebote übersetzen - Vom Gesamtspektrum Ihres Angebotes zum individuellen Kundennutzen (auf der Basis der jeweiligen Kaufmotive)
- Die Schwachstellen des Wettbewerbs elegant für das eigene Konzept benutzen
- Für den „Notfall“ - Einwände proaktiv verhindern
- Closing - Kaufsignale erkennen und konsequent abschließen
- Cross und Up-Selling - Zusatzchancen erkennen und nutzen



Training

Die Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter, die ihre Verkaufstechniken feinjustieren wollen; Vertriebsleiter und Key Account Manager; Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Verkauf

Methoden

Praxisorientiertes, vertriebsrelevantes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 12 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



Referenzunternehmen

- Baumann Automationssysteme GmbH
- bbw - Gesundheit und Pflege
- Bundesimmobilien
- CIP GmbH
- Commerzbank AG
- Dana Power Technologies Group
- Deutsche Bank AG
- Fujitsu
- Fraunhofer IWU
- GFD Gesellschaft für Dichtungstechnik mbH
- IKK Südwest
- LBS Wohnbau AG
- Leoni AG
- Medtronic GmbH
- Raiffeisen- und Volksbanken
- R+V Versicherung AG
- Roche Diagnostics Deutschland GmbH
- Schaeffler Technologies AG und Co.KG
- Sparkassensektor
- Starck GmbH
- swb AG
- TIM Consult GmbH



Referenzprojekte

- **Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure:** Erfolgreicher Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen (IT-Systemhäuser, Mobilfunk, Automobilzulieferer, Versorger, Hydrauliktechnik, Pumpensysteme, Maschinenbau, Anlagen- und Medizintechnik)
- **Vertriebstrainings im Bankensektor:** Expertenberatung, Konzeption, Training und Coaching im Segment Private Kunden, der Mittelstandsbank und im Bereich Firmenkunden
- **Neukundengewinnung in der Dienstleistungsbranche:** Kundenportfolioanalyse, Strategieentwicklung, Umsetzungsberatung und Gesprächstraining (Empfehlungsmarketing) in unterschiedlichen Branchen (Gesundheit, Unternehmensberatung, Steuerberatung, Handelsvertreter uvm.)
- **Die Führungskraft als Vertriebscoach:** Konzeption, Trainingsprogramme, Workshops, Einzelcoachings für Führungskräfte
- **Kunden- und Serviceorientierung:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien)
- **Vertriebscoaching und Training-on-the-Job:** Umsetzungsbegleitung am Arbeitsplatz
- **Die professionelle Vertriebsassistenz**



Die Trainerin

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Vertriebstainerin, Management Consultant, Führungskräfteentwicklerin, Wirtschaftsmediatorin und Business Coach. Sie verfügt über Know-how aus 20 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu ihren Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne (Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG) als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkt ist dabei die Dienstleistungsbranche, z. B. Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse (z. B. aus der Gehirnforschung) und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Verkaufsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen – bei Bedarf auch in Englisch.

Kontakt:

Doris Stein-Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 77
mobil: +49 (0)1 72 – 8 94 54 43
Internet: www.doris-stein-dobrinski.de
E-Mail: mail@doris-stein-dobrinski.de