



Training

Verkaufstraining für Neueinsteiger

Die Herausforderung „Vertrieb“ souverän
meistern



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

Sie sind Neu- oder Quereinsteiger im Vertrieb? Ihre Herausforderung ist, sich innerhalb kürzester Zeit fit zu werden und schnell Erfolge vorzuweisen.

Ziel dieses Trainings ist es, Sie mit den Grundlagen des Verkaufens vertraut zu machen, ihnen die Scheu vor dem Kunden zu nehmen und ihnen Sicherheit im Verkaufsgespräch bis hin zur Abschlussstärke zu vermitteln.

Oft werden Kunden und Interessenten in Unternehmen ausgezeichnet beraten. Dennoch machen häufig Mitbewerber das Geschäft, weil es dem Verkäufer nicht gelang, das Potenzial, das in den menschlichen Beziehungen zwischen Kunde und Verkäufer steckt, genügend zu aktivieren.

Der Schwerpunkt dieses Trainings besteht darin, konkret Ihre Handlungskompetenz zu verbessern und Verkaufsinstrumente zu trainieren, die Sie schnell und wirkungsvoll erfolgreich machen.



Training

Ziele und Inhalte

- Die Rolle des Verkäufers
- Die optimal Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Wirksame Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg
- Der Aufbau einer tragfähigen Beziehung zum Kunden
- Berücksichtigung des Buying Center
- Die Phasen des wirksamen Verkaufsgesprächs
- Positionierung als kompetenter Geschäftspartner
- Fragen, die den Nerv des Kunden treffen und Sie zum Ziel bringen
- Analyse des Kundenbedarfs
- Gestaltung der individuellen Nutzenargumentation
- Kundenfokussierte Angebotspräsentation
- Abschlusssignale des Kunden unmittelbar umsetzen
- Vorwände und Einwände proaktiv verhindern
- Closing: So machen Sie den Deal
- Cross- und Upselling-Strategien erkennen und konsequent nutzen
- Übungen und Praxisfälle



Training

Die Zielgruppe

Alle, die noch nicht lange im Verkauf tätig sind und sich eine systematische, erfolversprechende Vorgehensweise aneignen wollen.

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