



air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Offene Seminare



Seminarstandorte

Unsere offenen Seminare bieten wir zu fixen Terminen an den untenstehenden Standorten an. Selbstverständlich können Sie unsere offenen Seminare auch als Inhouse Variante buchen. In diesem Fall stimmen wir gemeinsam mit Ihnen Ihre individuellen Wünsche und Ziele für das Training ab und erstellen Ihnen ein maßgeschneidertes Konzept sowie ein passendes Angebot.

Als Inhouse-Variante haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen Themen und Anliegen in den Mittelpunkt des Seminars zu rücken sowie den für Sie individuell passenden Termin und Ort zu

wählen. Darüber hinaus können Ihre unternehmenseigenen Praxisfälle wesentlich ausführlicher beleuchtet werden, was wiederum die Chance auf einen intensiven Austausch der Teilnehmer zu individuellen Praxisthemen erhöht und damit einen optimalen Praxisbezug gewährleistet. Die Seminarunterlagen stimmen wir natürlich auf die Inhalte und Ziele Ihrer Inhouse Veranstaltung ab. Und im Übrigen reduzieren Sie Ihre Ausgaben, da wir Inhouse Veranstaltungen pro Tag und nicht pro Teilnehmer abrechnen und zudem die Reise- und Übernachtungskosten Ihrer Teilnehmenden entfallen.



air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Überblick

Für Führungskräfte im Vertrieb & im Verkauf

Vom Verkäufer zur Führungskraft	3
Außendienstteams zum Erfolgsgipfel führen	4
Fit als Führungskraft im Vertrieb – Mit Charisma und Selbstbewusstsein überzeugen	5

Für Mitarbeiter im Vertrieb & im Verkauf

Professionelle Neukundenakquise	6
Ihr Weg zu neuen Kunden – Akquise mit der 7-Brücken-Methode	7
Anfragenmanagement – Anfragen zum Auftrag machen	8
Der Auftritt beim Kunden – Ihr Erfolg beim Besuch vor Ort	9
Erfolgsfaktor Persönlichkeit im Vertrieb & im Verkauf	10
Vertrieb & Verkauf mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell	11
Effizienz & Effektivität im Vertrieb - Zeit- & Selbstmanagement	12
Kundenbeschwerden als Chancen nutzen	13
Professionelle Kommunikation im Vertrieb & im Verkauf	14
Komplexe Vertriebsprojekte erfolgreich managen	15
Preise erfolgreich verhandeln – Abschlüsse durch Souveränität	16
Verhandeln auf Top Niveau - Harvard Konzept	17
Überzeugende Messeauftritte – Besucher begeistern	18



Vom Verkäufer zur Führungskraft (2 Tage)

Situation

Sie haben den Schritt vom Verkäufer zur Führungskraft geschafft. In Ihrer neuen Rolle erwarten Sie neue Aufgaben, die andere Verhaltensweisen erfordern. Ihre Mitarbeiter, die eben noch Ihre Kolleginnen und Kollegen waren, konfrontieren Sie mit ihren Erwartungen.

Zielsetzung

In diesem Training erhalten Sie Klarheit über die Rolle, die Aufgaben und die Verantwortung als Führungskraft im Vertrieb. Sie reflektieren Ihren eigenen Führungsstil und definieren Ihre eigene Führungsrolle. Erweitern Sie Ihr Führungsinstrumentarium durch professionelle Gesprächstechniken und richten Sie Ihr eigenes Gesprächsverhalten entsprechend Ihrer Rolle als Führungskraft neu aus. Führen Sie auch in schwierigen Situationen, zielorientiert und konsequent! Die starke Praxisorientierung des Trainings garantiert, dass Sie das erworbene Wissen unmittelbar in Ihrem beruflichen Kontext umsetzen und anwenden können. Durch individuelles Feedback erfahren Sie Ihre Wirkung auf andere und erhalten wertvolle Hinweise zu Ihrer Weiterentwicklung als Führungspersönlichkeit.

Inhalte

- Führungsaufgaben – Rollenverständnis Verkauf und Führung.
- Wie gelingt der Einstieg: Die ersten 100 Tage gestalten.
- Die Balance zwischen Nähe und Distanz.
- Anforderungen an die Führungspersönlichkeit: Was bringe ich mit, was muss ich stärken.
- Den eigenen authentischen Führungsstil entwickeln.
- Methoden und Strategien für die Gestaltung der eigenen Führungsrolle.
- Führungskommunikation und Motivation.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

12.07.2016 – 13.07.2016 Karlsruhe
05.09.2016 – 06.09.2016 München
07.09.2016 – 08.09.2016 Frankfurt am Main
11.11.2016 – 12.11.2016 Stuttgart

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!



Außendienstteams zum Erfolgsgipfel führen (2 Tage)

Situation

Der Außendienst ist ein zentraler Erfolgsfaktor eines Unternehmens, weil er den Umsatz „einfährt“. Er muss sich stetig der Nachfrageentwicklung und den Kundenwünschen anpassen, dabei aber auch aktiv und innovativ sein. Wenn er das auch noch effizient macht, umso besser.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie der Außendienst leistungs- und effizienzorientiert gesteuert wird und wie Sie Verkäufer motivieren, steuern und führen.

Inhalte

- Effizienz und Effektivität im Außendienst.
- Veränderte Erwartungen an den Außendienst von Kunden und Unternehmen.
- Entwicklung von Zielen und Zielsystemen im Vertrieb.
- Besuchsbegleitung, Besuchsberichte, Profiling, Kostenanalyse, Kundenzufriedenheit, Leistungskennzahlen.
- Selbststeuerung des Außendienstes mit Balanced Scorecard und Profit Centern.
- Zeit- und Effizienzreserven im Vertrieb finden und nutzen.
- Optimale Gebiets- und Besuchsplanung sowie Potenzialanalyse der Verkaufsgebiete für eine optimierte Gebietsplanung.
- Effiziente Besuchsplanung auf der Basis von Kundenanalysen.
- Produktive Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst.
- Vorteile der Teamarbeit im Vertrieb sowie Verkaufen im Team: Der moderne Innendienst als Partner und Steuerer des Außendienstes.
- Die Führungskraft als Moderator und Coach.
- Nachhaltige Motivation zur Spitzenleistung – Was motiviert wirklich.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

29.08.2016 – 30.08.2016 Karlsruhe
26.10.2016 – 27.10.2016 München
08.12.2016 – 09.12.2016 Frankfurt am Main
12.12.2016 – 13.12.2016 Stuttgart

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!

Fit als Führungskraft im Vertrieb – Mit Charisma und Selbstbewusstsein überzeugen (2 Tage)

Situation

Gerade für Führungskräfte im Vertrieb gilt der Grundsatz: Nicht allein das Argument, sondern Ihre Persönlichkeit überzeugt. Wirkung ist dabei die Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit aus Sicht anderer Menschen – Ihr Fremdbild. Auch in einem oft von Hektik geprägten Alltag selbstsicher zu kommunizieren und zu präsentieren, im Auftreten zu überzeugen und sich gewinnend durchzusetzen sind wichtige Erfolgsfaktoren im Berufsleben einer Führungskraft. Möchten Sie schwierige Gesprächssituationen authentisch & mit Selbstvertrauen meistern?

Zielsetzung

Erkennen Sie Ihre Wirkung auf Andere und setzen Sie diese gezielt ein. In diesem 2-tägigen Intensiv-Training lernen Sie in entspannter, aber konzentrierter Atmosphäre, sich wirkungsvoll zu präsentieren und rhetorisch und dialektisch souverän zu überzeugen. Sie trainieren Ihre eigenen kommunikativen Fähigkeiten und erfahren, wie Sie mit Stress umgehen können, um Ihre eigene Persönlichkeit vorteilhaft einsetzen zu können.

Inhalte

- Den eigenen Führungsstil besser kennen lernen und weiter entwickeln.
- Die persönliche Wirkung.
- Fakten und Nutzen der Mediation bei Führungskräften.
- Willenskraft: Kennen, nutzen, stärken.
- Glaubwürdigkeit und Überzeugungsvermögen.
- Führungskommunikation aktiv gestalten.
- Aus der Mitte Handeln: Umgang mit Stress
- Stressfrei Führen.
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

19.09.2016 – 20.09.2016 Karlsruhe
10.10.2016 – 11.10.2016 München
12.10.2016 – 13.10.2016 Frankfurt am Main
07.11.2016 – 08.11.2016 Stuttgart

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



Professionelle Neukundenakquise (2 Tage)

Situation

Neukunden anzusprechen empfinden viele Verkäufer als unangenehm. Die Angst vor dem „Nein“ sorgt dafür, dass sie sich lieber mit der Betreuung von Bestandskunden beschäftigen. Bloß was ist, wenn einer dieser Bestandskunden zum Wettbewerb geht und keine Neukunden in Sicht sind? Als Teilnehmer dieses Seminars lernen Sie, diese „Blockade“, die in erster Linie im Kopf verankert ist, zu lösen. Und wer weiß, wie Akquise richtig funktioniert, der macht sie auch. Daher liegt der Schwerpunkt in diesem Seminar sowohl in der professionellen Kaltakquise als auch in der optimalen Bearbeitung von Kundenanfragen. Dieses Training richtet sich sowohl an Neueinsteiger im Vertrieb als auch an erfahrene Verkäufer, die sich selber und Ihr Vorgehen überprüfen wollen.

Zielsetzung

Als Teilnehmer werden Sie in die Lage versetzt, planvoll und zielgerichtet Neukundenakquisition zu betreiben, Fehler zu vermeiden und so ein deutlich höhere Erfolgsquote zu erreichen. Ihnen wird vermittelt, dass Kaltakquise Spaß machen kann und sie somit die Chance haben eine eventuelle Abneigung gegen die Neukundengewinnung ablegen.

Inhalte

- Basis Knowhow der Neukundengewinnung.
- Motivation und Hemmschwellen.
- Wichtigkeit konkreter Zielsetzungen im Vertrieb.
- Methoden und Tools zur Neukundengewinnung.
- Der 1. Eindruck.
- Vorbereitung von Telefon- und Kaltakquise.
- Professioneller Umgang mit Kundenanfragen.
- Vom Kontakt zum Kunden – potentielle Kunden überzeugen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Konzentrationsübungen, Feedback

Termine und Ort

10.05.2016 – 11.05.2016 Hannover
12.05.2016 – 13.05.2016 Hamburg
17.05.2016 – 18.05.2016 Osnabrück

Preis

880,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



Ihr Weg zu neuen Kunden – Akquise mit der 7-Brücken-Methode (2 Tage)

Situation

Akquise bedeutet, Interesse zu wecken für das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte sowie das Vertrauen des Kunden in das Leistungsversprechen zu gewinnen. Dies erfordert Kontinuität und eine positive Einstellung. Dabei ist es wichtig, dass Sie planvoll und zielorientiert arbeiten. Effektive Akquisition setzt Präzision in der Kundenansprache und in der Formulierung des eigenen Angebotes voraus. Auch ein gutes Selbstmanagement, Zielbewusstsein und kommunikative Fähigkeiten sind wichtig, um den potenziellen Kunden zu überzeugen. Lernen Sie, innere Widerstände gegen Akquisition zu überwinden, Ihre potenziellen Neukunden im Blick zu haben und neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Zielsetzung

Sie erfahren, wie Sie neue Interessenten für Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal mit Hilfe der 7-Brücken-Methode ansprechen. Sie entwickeln Ihre persönliche Akquisitionsstrategie auf Basis Ihrer Ziele und der Stärken Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung. Mit Hilfe von professionellem Feedback formulieren Sie einen passenden Aufhänger für die erste Kontaktaufnahme. Gemeinsam erarbeiten wir für Ihre Produkte oder Dienstleistungen attraktive Zielgruppen, Produktvorteile und Kundennutzen. In praktischen Übungen trainieren Sie die richtigen Frage- und Zuhörtechniken, um die Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des potenziellen Kunden zu analysieren und kompetent darauf einzugehen.

Inhalte

- Die passende Zielgruppe für Ihr Produkt / Dienstleistung.
- Der erste Schritt: Ihre Zielkundenliste.
- Ihre eigene Akquisitionsstrategie planen: Die 7-Brücken-Methode.
- Ihr Aufhänger: Aufmerksamkeit erzeugen und im Gedächtnis bleiben.
- Beziehungsaufbau und Vertrauen gewinnen.
- Merkmale, Vorteile, Nutzen: Wie argumentiere ich richtig.
- Widerstände erkennen und überwinden.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

12.09.2016 - 13.09.2016 Karlsruhe
04.10.2016 - 05.10.2016 München
28.11.2016 - 29.11.2016 Frankfurt am Main
14.12.2016 - 15.12.2016 Stuttgart

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!



Anfragemanagement – Anfragen zum Auftrag machen (2 Tage)

Situation

Sie erhalten tagtäglich eine Vielzahl an Anfragen von Ihren Kunden und Interessenten. Immer wieder drängt sich Ihnen dabei der Eindruck auf, dass Sie zwar sehr viele Angebote schreiben und versenden, doch zu selten aus den Angeboten konkrete Aufträge werden. Wenn Sie Ihre Angebote nachfassen, hören Sie immer wieder Einwände, Vorwände oder stoßen auf Widerstände bei Ihren Gesprächspartnern. Einige Anfragen scheinen zudem reine Alibianfragen zu sein.

Zielsetzung

Sie erarbeiten sich einen klaren und nachvollziehbaren Prozess im Umgang mit Ihren Anfragen. Erst wenn Sie möglichst exakt wissen, was Ihr Kunde wünscht und welche Prioritäten und Bedürfnisse er hat, können Sie ein wirklich maßgeschneidertes Angebot unterbreiten. Nur solche Angebote haben heute überhaupt eine Chance zu einem Auftrag zu werden. Durch geplantes Nachfassen optimieren Sie zudem Ihre eigene Abschlussquote und verhindern, an der ersten Hürde zu scheitern. Sie lernen Methoden kennen, wie Sie scheinbar verlorene Aufträge wieder zurück holen und wie Sie die an Sie gerichteten Alibianfragen reduzieren.

Inhalte

- Wissen, was Ihr Kunde wünscht: Das Vorangebotsgespräch.
- Fragetechnik und Aktives Zuhören.
- Angebote vertriebsorientiert gestalten.
- Häufige Gestaltungsfehler.
- Umgang mit Alibianfragen.
- Offene Angebote nachfassen.
- Umgang mit Einwänden und Widerständen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

30.05.2016 – 31.05.2016 Karlsruhe
18.07.2016 – 19.07.2016 München
14.09.2016 – 15.09.2016 Frankfurt am Main
10.10.2016 – 11.10.2016 Stuttgart
14.11.2016 – 15.11.2016 Karlsruhe

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



Der Auftritt beim Kunden – Ihr Erfolg beim Besuch vor Ort (2 Tage)

Situation

Qualität, Preise und Produkte werden zunehmend vergleichbar und dadurch kurzfristig austauschbar. Lieferanten ebenso! Wettbewerber aus Deutschland und Ländern wie China, Japan, Korea, Indien oder den USA holen immer mehr auf. Dies kann schnell zu unnötigen Umsatzrückgängen und Preisdruck führen. Bei negativen Gefühlen ist es nur schwer möglich, jemanden zu überzeugen. Die Bedeutung dieser Aussage, vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten, wird von Unternehmen jedoch oft unterschätzt. Nicht immer überzeugen sachliche Argumente. Ebenso wichtig sind subjektive Faktoren, um Vertrauen und Kundenähe zu gewinnen.

Zielsetzung

Dieses Training zeigt auf leicht verständliche Weise den Ablauf des Verkaufsprozesses und wie dieser optimal gesteuert wird. In Praxisübungen lernen Sie, wie sie Ihr Fachwissen noch effektiver einsetzen und Ihre Kunden schneller überzeugen. Sie erarbeiten sich Wege, wie Sie Ihren Produktnutzen mit den Kundenbedürfnissen verbinden und somit den Mehrwert Ihres Angebots hervorheben.

Inhalte

- Einstellung zur Verkaufstätigkeit.
- Professioneller Einstieg in das Verkaufsgespräch & im Gespräch von Beginn an „da sein“.
- Kundenbedarf und -bedürfnisse ermitteln: Gesprächsführung und Fragetechniken.
- Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen.
- Interesse wecken und kundenorientiert argumentieren.
- Kundeneinwände entkräften und Widerstände auflösen.
- Umgang mit schwierigen Personen und Situationen.
- Preise stabil vertreten und abschlussstark agieren.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Videoanalysen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

01.06.2016 - 02.06.2016 Karlsruhe
28.07.2016 - 29.07.2016 München
19.09.2016 - 20.09.2016 Frankfurt am Main
12.10.2016 - 13.10.2016 Stuttgart
30.11.2016 - 01.12.2016 Karlsruhe

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!

Erfolgsfaktor Persönlichkeit in Vertrieb & in Verkauf (2 Tage)

Situation

Ein professioneller Verkäufer zeichnet sich dadurch aus, dass er klar in seiner inneren Haltung ist und das Verkaufsgespräch in allen Phasen zielgerichtet durch die entsprechenden Kommunikations- und Verhaltensweisen steuern kann. Dieses Seminar bietet die Möglichkeit, sich eine Auswahl der hierfür wichtigsten erforderlichen Kompetenzen anzueignen.

Zielsetzung

Nach dem Seminar haben Sie zahlreiche Tools, die Ihnen in den einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs professionelles Handeln ermöglichen und Ihnen damit die Chance eröffnen, Ihre Verkaufssituationen effektiver zu gestalten. Darüber hinaus erfahren Sie, inwieweit Ihre Erwartungen, Ihre Einstellung sowie Ihre persönlichen Erfahrungen den Verlauf und das Ergebnis des Verkaufsgesprächs beeinflussen können.

Inhalte

- Small Talk & Aktives Zuhören.
- Wirkung der inneren Landkarte im Kundengespräch.
- Zielführender Einsatz verschiedener Fragetechniken.
- Anwendung positiver Formulierungen in Verhandlungen.
- Einsatz von verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation.
- Einwände und Vorwände unterscheiden und diesen geschickt begegnen
- Kaufsignale erkennen und professionell umsetzen.
- Abschlusstechniken und -formulierungen kennenlernen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

16.06.2016 – 17.06.2016 Düsseldorf

14.09.2016 – 15.09.2016 München

01.12.2016 – 02.12.2016 Leipzig

Preis

990,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Vertrieb & Verkauf mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell (2 Tage)

Situation

Erfolg im Vertrieb ist neben vielen anderen Faktoren davon abhängig, inwieweit der Verkäufer in der Lage ist, sich an ein schnell änderndes Umfeld anzupassen und flexibel zu handeln. Lernen Sie in diesem Seminar sowohl sich selbst und Ihre individuellen Eigenschaften als auch Ihre Kunden besser kennen und setzen Sie Ihre Stärken und Schwächen künftig gewinnbringend ein.

Zielsetzung

Sie lernen mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell eine Methode kennen, die Ihnen hilft, Ihre Kundengespräche besser vorzubereiten und damit Ihre Verkaufsprozesse optimaler zu gestalten. Das bedeutet, dass Sie sowohl Ihren eigenen Verkaufsstil kennen und verstehen lernen und darüber hinaus Ihre Kunden besser einschätzen können, um diese mit entsprechenden Maßnahmen zu gewinnen und zu binden sowie die Kommunikation mit Ihren Kunden effektiver zu gestalten.

Inhalte

- Entstehung und Verlauf eines effektiven Verkaufsprozesses.
- Identifikation & Kennenlernen des eigenen Verhaltens- und Verkaufsstils.
- Kennenlernen und Einordnen verschiedener Kundentypen und Kaufstile.
- Entwicklung eines wertschätzenden Umgangs mit den eigenen Kunden.
- Effektive Kommunikation mit unterschiedlichen Kundentypen.
- Kennenlernen verschiedener Verkaufsstrategien passend zu den Kundentypen.
- Anpassung des eigenen Verkaufsstils an die Erwartungen des Kunden.
- Potenziale zur besseren Kundenbindung aufdecken und nutzen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

14.06.2016 – 15.06.2016 Düsseldorf

08.09.2016 – 09.09.2016 Berlin

01.12.2016 – 02.12.2016 Leipzig

Preis

990,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!



air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Effizienz & Effektivität im Vertrieb – Zeit- & Selbstmanagement (2 Tage)

Situation

Erfolg im Vertrieb und im Verkauf ist zunehmend davon abhängig inwieweit Sie in der Lage sind, vielfältigste Aufgaben und Anforderungen in der Ihnen zur Verfügung stehenden Zeit zu erledigen. Dies ist nur möglich, wenn Sie mit dieser wichtigen Ressource sowohl effizient als auch effektiv umgehen, dass heißt mit den richtigen Dingen, wie bspw. Akquisetools oder Kundenbindungsmaßnahmen, und an den richtigen Dingen, wie bspw. Kunden oder Ansprechpartnern, zu arbeiten. Steigern Sie die Qualität Ihrer Arbeit, indem Sie Ihre Vertriebszeit optimal ausschöpfen.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie direkt anwendbare Praxismethoden für ein effizientes und effektives Management für eine Ihrer wichtigen Ressourcen „Zeit“ kennen. Erfahren Sie, wie effizientes und effektives Arbeiten sich sowohl positiv auf die Qualität Ihrer Vertriebskontakte als auch auf Ihren Vertriebserfolg auswirken kann. Lernen Sie verschiedene praktische Methoden kennen, die Sie dabei unterstützen, Ihre Vertriebszeit vorausschauend zu planen, Ihre Aufgaben zu priorisieren sowie zielorientierte Entscheidungen zu treffen.

Inhalte

- Effizienz-Effektivitäts-Portfolio: Nutzen von effizienter & effektiver Vertriebsarbeit.
- Reflexion des persönlichen Arbeitsstils: Erkennen von zeitraubenden Gewohnheiten.
- Stressoren & Zeitverschwender identifizieren.
- Persönliche Zeitanalyse: Pareto Prinzip.
- Das individuell passende Zeit- & Selbstmanagementtool finden.
- Zielmanagement: Den Tages- & Wochenablauf vorausschauend planen.
- Zielorientierte Entscheidungen treffen.
- Prioritäten setzen, Aufgaben delegieren & erfolgreich „Nein“ sagen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

07.06.2016 – 08.06.2016 München

31.08.2016 – 01.09.2016 Düsseldorf

24.11.2016 – 25.11.2016 Leipzig

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**

Kundenbeschwerden als Chancen nutzen (2 Tage)

Situation

Nach einer erfolgreich aufgebauten Kundenbeziehung und einem erfolgten Verkaufsabschluss erhalten Sie plötzlich eine Nachricht Ihres Kunden, der sich über Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistungen beschweren möchte. Mit Beschwerden und Reklamationen souverän umzugehen fällt vielen Vertrieblern und Verkäufern schwer. Doch birgt die professionelle und insbesondere geschickte Bearbeitung dieser Situationen enorme Chancen Ihren Kunden zu binden.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie professionell und souverän mit Beschwerden und Reklamationen mit Ihren Kunden umgehen. Sie erhalten einen Überblick über die wichtige Tools und Strategien, die Ihnen helfen auch in Konfliktsituationen mit Ihren Kunden einen „kühlen Kopf“ zu bewahren und richtig zu handeln und zu entscheiden. Sie erfahren, wie Sie Beschwerden und Reklamationen Ihrer Kunden als Chance zur Kundenbindung einsetzen und nutzen können.

Inhalte

- Begriffsabgrenzung: Reklamation vs. Beschwerde.
- Entstehung von Reklamation & Beschwerden.
- Reklamations- & Beschwerdearten.
- Einflüsse auf das Reklamations- & Beschwerdeverhalten.
- Professioneller Umgang mit Konfliktsituationen.
- Einsatz von Reklamationen & Beschwerden zur Kundenbindung.
- Kommunikationstools für das Reklamations- & Beschwerdemanagement.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

27.06.2016 – 28.06.2016 Düsseldorf

27.09.2016 – 28.09.2016 Hamburg

28.11.2016 – 29.11.2016 Berlin

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!



Professionelle Kommunikation im Vertrieb & im Verkauf (2 Tage)

Situation

Eine professionelle Kommunikation in der Akquise und in Kundengesprächen ist unabdingbar für den Erfolg im Vertrieb und im Verkauf. Doch zwischenmenschliche Kommunikation ist oft herausfordernd, insbesondere dann, wenn der Gesprächspartner nicht sehr vertraut ist. Dieses Seminar liefert Ihnen zahlreiche Strategien und Tipps für einen souveränen Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern und -situationen.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie zahlreiche Tools kennen, die Ihnen erfolgreiche Akquise- und Verkaufsgespräche mit Kunden, Interessenten und Partner ermöglichen und Sie darüber hinaus dabei unterstützen, souverän mit Missverständnissen und Konflikten umzugehen. Dies eröffnet Ihnen die Chance, Ihre Verkaufsgespräche künftig effektiver zu gestalten.

Inhalte

- Elemente zielführender Kommunikation im Kundengespräch.
- Strategien zur Verbesserung der Gesprächsführung.
- Souveräner Umgang mit Provokationen und K.O. Sätzen.
- Einwände und Vorwände unterscheiden und diesen geschickt begegnen.
- Einsatz und Wirkungsweise verschiedener Fragetechniken.
- Entstehen, Erkennen und Beseitigen von Missverständnissen und Konflikten.
- Kennenlernen und Einsatz von Gesprächsförderern und Gesprächsstörern.
- Strategien zum Umgang mit verschiedenen Gesprächstypen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

20.07.2016 – 21.07.2016 Düsseldorf

10.10.2016 – 11.10.2016 München

06.12.2016 – 07.12.2016 Leipzig

Preis

890,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



Komplexe Vertriebsprojekte erfolgreich managen (2 Tage)

Situation

Die mit dem Erfolg im Vertrieb verbundene Dynamik im Alltagsgeschäft stellt oftmals eine große Herausforderung dar. So müssen zahlreiche Projekte parallel angekurbelt, abgeschlossen und abgewickelt werden. Dieses Seminar bietet viele Ideen und Impulse, wie Sie Ihre Vertriebsprojekte künftig fokussierter durchleuchten können, um unbeirrt den Weg zu Ihrem eigentlichen Ziel, dem Abschluss, nehmen zu können. Willkommen sind sowohl Neueinsteiger, die sich Knowhow im Vertrieb und im Verkauf aneignen möchten, als auch Fach- und Führungskräfte, die ihr Wissen erweitern oder auffrischen wollen.

Zielsetzung

Nach dem Seminar haben Sie einen Pool erfolgversprechender Strategien und Methoden, um Ihre Kundenprojekte von Beginn an strategisch fokussieren und zielgerichtet zum Abschluss führen können. Sie lernen, die Ihnen zur Verfügung stehende Vertriebszeit optimal zu nutzen und dabei maximale Erfolge zu erzielen.

Inhalte

- Effizienz und Effektivität im Vertriebs- und im Verkaufsalldag.
- Aufbau, Inhalt und Anwendung einer detaillierten Kundenanalyse.
- Kennenlernen verschiedener Verkaufsstrategien sowie deren Einsatzmöglichkeiten.
- Aufbau und Inhalt einer umfassenden Verhandlungsvorbereitung.
- Bedeutung und Analyse des Buying Centers für den Erfolg des Vertriebsprojektes.
- Zielführende Kommunikationsstrategien im Buying Center.
- Kaufsignale des Kunden erkennen und professionell den Abschluss herbeiführen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Diskussion, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

10.05.2016 – 11.05.2016 Düsseldorf

16.08.2016 – 17.08.2016 Leipzig

09.11.2016 – 10.11.2016 Berlin

Preis

990,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



Preise erfolgreich verhandeln – Abschlüsse durch Souveränität (1 Tag)

Situation

Sie sind (Key) Account Manager oder arbeiten im Vertriebsaußendienst und kennen die Situation, mit Ihrem Kunden Preise zu verhandeln. Hier ist Ihr Verhandlungsgeschick gefragt, um nicht zu früh oder ungerechtfertigter Weise Preisnachlässe zu gewähren. Doch bedeutet das Verhandeln von Preisen mehr, als seine eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Denn neben dem kurzfristigen Profit wollen Sie Ihren Kunden als Stammkunden und Empfehlungsgeber gewinnen.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie praxisorientierte Methoden und Strategien der Preisverhandlung kennen und anwenden. Entwickeln Sie ein Gespür für die aktuelle Situation in Ihrer Verhandlung und die angemessene Reaktion darauf. Erfahren Sie, wie Sie preisstabil bleiben und dennoch Ihren Kunden überzeugen und ihn als Stammkunden gewinnen. Machen Sie aus der Preisverhandlung eine Win-Win-Situation. Reflektieren Sie Ihren Verhandlungsstil und optimieren Sie Ihre Fähigkeit, systematisch und zielstrebig bestmögliche Konditionen am Markt durchzusetzen. In zahlreichen praktischen Übungen trainieren Sie konkrete Verhandlungssituationen. Sie erhalten ein fundiertes Feedback zu Ihrem Auftreten und Ihrer Wirkung im Verkaufsgespräch.

Inhalte

- Vorbereiten einer Preisverhandlung.
- Richtiges Reagieren auf Preiseinwände.
- Testen, ob man Alibianbieter ist.
- Preisdifferenzen zum Wettbewerb argumentieren.
- Den Nutzen verteidigen statt bei Konditionen nachgeben.
- Unumgängliche Zugeständnisse für sich nutzen.
- Typische Fehler in der Preisverhandlung vermeiden.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

17.06.2016 Karlsruhe

20.07.2016 München

22.09.2016 Frankfurt am Main

17.10.2016 Stuttgart

Preis

490,00 € zzgl. MwSt.

**Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!**



air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Verhandeln auf Top Niveau – Harvard Konzept (2 Tage)

Situation

Als Verkäufer sieht man sich in der täglichen Arbeit immer öfter perfekt geschulten Einkäufern gegenüber. Diese sind darauf getrimmt, den Verkäufer unter einen enormen (Preis-)druck zu setzen. Viele Verkäufer sind hier überfordert und versuchen, um jeden Preis dennoch einen Verkaufserfolg zu erzielen! Um jeden Preis? Nein! Als Teilnehmer dieses Trainings wappnen Sie sich für diese herausfordernden Situation. Sie lernen, gekonnt zu argumentieren und sich der Persönlichkeit des Kunden in der Verhandlung anzupassen. Damit geht einher, die Marge stets im Auge zu behalten.

Zielsetzung

Die Teilnehmer soll in die Lage versetzt werden, zu erkennen, wann die Nennung des Preises am sinnvollsten ist und wie die Preisverhandlung erfolgreich gestaltet werden kann. Die Grundlage für den Erfolg wird ab der ersten Gesprächssekunde gelegt, also wird den Teilnehmern ein umfassendes Knowhow hinsichtlich der optimierten Gesprächsführung vermittelt, insbesondere auch durch Tools, den Gesprächspartner richtig einzuschätzen und so die eigene Verhandlungsstrategie daraufhin anzupassen.

Inhalte

- So werden Einkäufer geschult.
- Das Harvard-Konzept der Verhandlung.
- Selbst- und Fremdeinschätzung.
- Verschiedene Verhandlungsstrategien: Erkennen, sicher reagieren und anwenden.
- Im Preisgespräch gewinnen.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

Termine und Ort

09.06.2016 – 10.06.2016 Osnabrück

21.06.2016 – 22.06.2016 Hannover

23.06.2016 – 24.06.2016 Hamburg

Preis

880,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!

Überzeugende Messeauftritte – Besucher begeistern (1 Tag)

Situation

Eine Messe ist eine hervorragende Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, neue Kunden zu gewinnen und die Beziehung zu Stammkunden zu pflegen. Doch geht es nicht um eine reine Kontaktpflege, sondern Sie wollen Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Auf einer Messe sind Sie immer das Aushängeschild Ihres Unternehmens.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Messeauftritt nicht nur optimal vorbereiten und erfolgreich umsetzen, sondern auch angemessen nachbereiten. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen ansprechend und überzeugend präsentieren und Ihre Besucher begeistern. Gemeinsam mit unseren Experten entwickeln Sie gezielte Strategien und decken Optimierungspotenziale auf, die Ihnen dabei helfen, Ihre Kontakt- und Verkaufserfolge maßgeblich zu steigern! Sie optimieren Ihre Kommunikationsfähigkeit und lernen, auf Ihre Besucher einladend, sympathisch und kompetent zu wirken.

Inhalte

- Messenvorbereitung und Zieldefinition.
- Die erfolgreiche Kundenansprache.
- Umgang mit schwierigen Besuchern.
- Effektive Gesprächsführung am Messestand.
- Nachbereitung und Ergebnissicherung.

Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

Termine und Ort

18.06.2016 Karlsruhe

21.07.2016 München

30.09.2016 Frankfurt am Main

21.10.2016 Stuttgart

23.11.2016 Karlsruhe

Preis

490,00 € zzgl. MwSt.

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar.
Sprechen Sie uns an!





air balloon

Consulting ■ Training ■ Coaching

Kontakt

.....
Air Balloon
Consulting | Training | Coaching

Neuer Zollhof 3
40221 Düsseldorf

www.airballoon.de
info@airballoon.de
0211-73149000

