



Training

Consultative Selling

für nachhaltige Verkaufserfolge bei komplexen und hochpreisigen Produkten/Dienstleistungen



Trainer
Mediator
Systemaufsteller & 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

- AOK – Die Gesundheitskasse Bayern
- BImA - Bundesanstalt für Immobilienangelegenheiten
- Buchert & Domröse (Bauträger)
- Coaching von Immobilienmaklerbüros
- Dienstleistungsbranche
- Doris Stein Consulting
- DSE- GmbH (Alten- und Pflegeeinrichtungen)
- Flamme Möbel Fürth, München, Berlin
- Future Living – Messeverkauf
- ias academy Zürich
- IME - Seminare / Institut für Managemententwicklung Bielefeld
- Jobcenter der Bundesagentur für Arbeit
- Haufe Akademie Freiburg
- Kompetenz-Zentrum Bau
- Stadtverwaltungen (z.B. Stadt Fürth)
- Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfer
- Thermo Fisher Scientific Erlangen
- Vorwerk-Einbauküchen Wuppertal



Referenzprojekte

- **AOK – die Gesundheitskasse Bayern**
Entwicklung der Führungskompetenz durch Training, Begleitung bei Teamentwicklungsprozessen, Teamworkshop für Führungskräfte
- **BlmA Berlin - Bundesanstalt für Immobilienaufgaben**
Rhetorik- und Verkaufstraining für Mitarbeiter der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben im Innen- und Außendienst
- **Flamme-Möbel Fürth**
Verkaufstraining von Verkaufsnachwuchskräften für beratungsintensive Produkte, Verkaufstraining im Messedirektvertrieb, Begleitung von Verkaufsfördermaßnahmen, Training on the Job, Führungskoaching, Zeit- und Selbstmanagement
- **Stadtverwaltung Fürth/Bundesagentur für Arbeit**
Interkulturelle Konfliktmoderation/-mediation und Coaching von Führungskräften, Teamentwicklung und Teamcoaching
- **Thermo Fisher Scientific Erlangen**
Kundenorientierung für Servicetechniker und Mitarbeiter mit Kundenkontakt und Coaching von Führungskräften



Der Trainer

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Vertriebstrainer, Management Consultant, Führungskräfteentwickler, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching und über 20 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu seinen Kunden zählen sowohl Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen. Schwerpunkte ist dabei der Handel ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Technologieunternehmen, 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 Ihre Vertriebserfolge unmittelbar und nachhaltig steigern.

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 – 1 86 23 61

Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski-de