



Training

Verkaufstraining für Neueinsteiger

Die Herausforderung „Vertrieb“ souverän
meistern



Trainer
Mediator
Systemaufsteller & 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, erfolgversprechende 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

- 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