

Preisverhandlungen vorbereiten & gegen Wettbewerb verteidigen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter / Key Account Manager (mindestens 5 Teilnehmer – maximal 10 Teilnehmer)

Situation

Im Kampf um Kunden und Marktanteile ist heutzutage mehr denn je die Fähigkeit gefragt, Kundennutzen zu schaffen und Kundenmehrwert durch Argumentation im Verkaufsgespräch zu untermauern. Daraus ist abzuleiten, dass es zur Grundausrüstung der Vertriebsmitarbeiter und Key Account Manager gehört, sich exzellent mit den Zielgruppen, deren individuellen Bedürfnissen und dem Markt auszukennen. .

Vertriebsmitarbeiter und Key Account Manager sollten einen Überblick über die Methoden der wertorientierten Verkaufs- und Verhandlungstechniken haben. Damit dieses gelingt, müssen Kunden richtig eingeschätzt werden, so dass flexibel auf Veränderungen im Gespräch und kritische Gesprächssituationen reagiert werden kann.

Seminarinhalte

- Gesprächsführung
 - Gespräche gekonnt eröffnen
 - Fragetechnik
- Gewinnbringende Verkaufskommunikation
 - Bedürfnisse unterstützen
 - Kaufsignale erkennen und nutzen
- Kritische Gesprächssituationen
 - Gleichgültigkeit überwinden
 - Umgang mit Vorwänden und Einwänden
- Verhandlungsführung
 - Verhandlungen eröffnen, durchführen und abschließen
 - Angebot, Attraktivität und Alternativen
 - Preisverhandlungen

Ziele

Die Teilnehmer lernen:

- dass einmal verkaufen gut, mehrfach verkaufen nachhaltig ist
- mit geeigneten verbalen und nonverbalen Mitteln Kunden zufriedenzustellen und an das Unternehmen zu binden
- Gespräche und Verhandlungen sowie schwierige Situationen gewinnbringend zu meistern
- Qualitätsstandards und –kriterien sicher anzuwenden

Datum

14.09.2017 – 15.09.2017

Ort

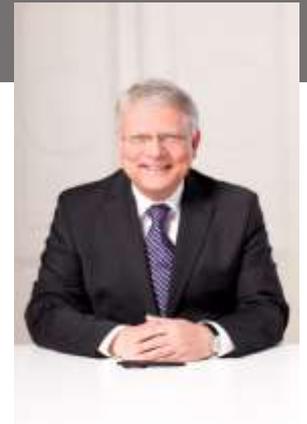
ebbtron
Dunkelnberger Straße 39
42697 Solingen

Preis

798,00 € zzgl. 19% gesetzliche USt

Referent – Wolfram Kuhnen

Geschäftsführender Gesellschafter der IMB GmbH & Co. KG
(Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Unternehmensführung
und Marketing / Vertrieb)



Ausbildung / Weiterbildung

- Diplom-Kaufmann (Schwerpunkt: Marketing)
- Coaching-Ausbildung

Tätigkeiten / Schwerpunkte

Wolfram Kuhnen bringt seine langjährige Erfahrung insbesondere in Vertriebs- und Führungskräfte trainings ein. Zu seinem Know-How gehören u. a. Marktanalysen und Markteintrittsstrategien, strategisches Kundenmanagement und Effizienzanalysen der eingesetzten Marketingmittel sowie Schulungen und Beratungen zur zielgruppenspezifischen Vertriebsplanung und -steuerung.

Beratungs- und Trainingstätigkeit

- Marketing- und Vertriebsberatung
- Verkaufs- und Gesprächstrainings
- Workshops: Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM)
- Projektleitung bei der Einführung und Begleitung von CRM-Systemen
- Aufbau und Reorganisation von Vertriebsstrukturen
- Coaching (z.B. Führungskräfte, Vertriebs- und Servicekräfte)

Persönliches

Wolfram Kuhnen stellt seine Kompetenzen seit mehr als 25 Berufsjahren unter Beweis. Seinen praktischen Bezug hat er aus seinen Tätigkeiten als Führungskraft im Bereich Marketing und Vertrieb in nationalen wie auch internationalen Unternehmen.

Wolfram Kuhnen arbeitet ergebnisorientiert und strukturiert mit Topmanagern, Senior Managern und Teamleitern sowie Mitarbeitern. Seine langjährige Führungs- und Trainingserfahrung in Kombination mit seiner humorvollen Darstellung von Alltagsbeispielen verschafft ihm Respekt und Anerkennung.

Wolfram Kuhnen sorgt mit Souveränität und Besonnenheit für eine offene und positive Lernatmosphäre. Er baut auf der Erfahrung und dem Wissen seiner Teilnehmer auf und vermittelt die Seminarinhalte sowohl sachlich als auch stets unter Einbindung aller Teilnehmer. Zielgerichtet und effizient moderiert er Diskussionen und fördert eine konstruktive Kommunikation in deutscher ebenso wie in englischer Sprache.

Methodik im Seminar

- Vortrag/Präsentation
- Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele