

Verkaufen mit Mehrwert



Verkaufen mit Mehrwert

Instrumente und Konzepte der nächsten Ebene für maximale Vertriebseffektivität

📅 4 tage

🌐 Dutch

🕒 4 Monate

Durch den Verkauf einer guten Lösung schaffen Sie Mehrwert. Aber erst dann, wenn Sie Ihren Kunden ein spezielles und komplett kundenorientiertes Wertversprechen bieten können, erreichen Sie tatsächlich die nächste Ebene. Die Auswirkungen dieser Art des Verkaufens sind enorm. Der Kunde betrachtet Sie als vertrauenswürdigen Berater und weiß genau, wie Ihr Wertversprechen zum Erreichen der Unternehmensziele beiträgt. So erhält das Wertversprechen einen strategischen Nutzen, der den Kunden an Sie bindet und eine langfristige Kooperation verspricht. Wir sind überzeugt, dass nur solche Verkaufsabschlüsse zu dauerhaft guten Ergebnissen und anhaltender Kundenloyalität führen. Künftige Vertriebsserfolge erfordern eine „unter die Haut gehende“ Strategie und eine intensive Zusammenarbeit mit Kunden. Um auf dieser Stufe der Professionalität zu agieren, müssen Sie als Account Manager einen dynamischen, interaktiven Vertriebs- und Beratungsprozess in Gang bringen. Dies schafft die Voraussetzungen für individuelle, kundenspezifische Angebote, wobei der jeweilige Mehrwert für den Kunden quantifiziert und belegt wird.

Zielgruppe

Dieses Programm richtet sich an Vertriebsfachkräfte (Verkäufer, Account Manager, Business-Development-Verantwortliche, geschäftliche und technische Berater), die grundlegende Fertigkeiten beherrschen und nach 4 bis 40 Jahren im Geschäftsleben über viel Vertriebserfahrung verfügen. Im Vordergrund stehen komplexe (strategische) Aufgaben und Geschäftsentwicklung.

Lerninhalte dieses Trainings

Für Sie persönlich: höhere Konversionsraten, geringerer Zeit-, Kosten- und Arbeitsaufwand im Vertrieb, bessere Vertriebsergebnisse und höhere Margen. Sie avancieren in einen Kreis ausgewählter Vertriebsexperten.

[Verkaufen mit Mehrwert](#)

Für Ihr Unternehmen: höhere Marktanteile, Umsätze und Gewinnspannen sowie treuere, zufriedenerere Kunden durch Fokussierung auf höherwertige Geschäftschancen. Die teilnehmenden Account Manager erlangen wichtige Kompetenzen, Denkweisen und Instrumente zur Steigerung der Professionalität und Vertriebseffizienz.

Program

Tag 1

- Die richtigen Entscheidungen für Wachstum treffen
- Flexibilität beim Stil erlangen
- Vertriebsprozesse bewusst leiten, um Fortschritt zu gewährleisten
- Die Grundlagen einer einfühlsamen Kommunikation beherrschen
- Kunden in proaktive Lead-Generatoren verwandeln
- Erst planen, dann starten, um die Nutzung knapper Ressourcen (Zeit) zu optimieren
- Den eigenen Mehrwert im Vergleich zu Mitbewerbern vermitteln
- Gesprächstermine als erster Schritt zum Neugeschäft

Tag 2

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Kaufanreize schaffen
- Den Kunden kennen
- Entwicklung eines Business Case für den Kunden
 - 1- Ganzheitliche Situationsbetrachtung von außen nach innen
- Entwicklung eines Business Case für den Kunden
 - 2- Was will der Kunde ändern und warum?
- Entwicklung eines Business Case für den Kunden
 - 3- Verständnis der Ausgangslage
- Ein überzeugendes, wirkungsvolles Wertversprechen mit dem Kunden erarbeiten
- Effektive Verkaufsbesprechungen abhalten

Tag 3

- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Die Möglichkeit zu positiven Veränderungen nutzen
- Neurokommunikation im Vertrieb anwenden
- Überzeugende Angebote präsentieren
- Verbündete bei Verhandlungen suchen
- Geschäftsabschluss
 - 1- Die richtigen Methoden kennen
Geschäftsabschluss
 - 2- Umgang mit Einwänden vor dem Abschluss
Geschäftsabschluss
 - 3- Als echter Geschäftspartner auftreten
Interne Einflussnahme, um echtes Engagement zu erreichen und die Erwartungen zu übertreffen

Tag 4

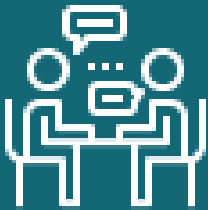
- Bericht über erzielte Ergebnisse
- Accounts mit Blick auf Geschäftswachstum verwalten
- Den persönlichen Mehrwert durch proaktive neue Erkenntnisse/Lösungen präsentieren
- Netzwerke zur Lead-Generierung aktivieren

Lerntools



Anwendung im Alltag

- Der entscheidende Faktor, um vom Lernprozess zu profitieren: das Gelernte anwenden!
- Maßnahmenpläne werden bereits im Schulungsraum erstellt ...
- ... damit die Teilnehmer ihren Fortschritt anhand der eigenen Messlatte im Alltag beurteilen können.



Coaching mit Kollegen

- In Sitzungen, die ausschließlich mit Kollegen abgehalten werden, coachen sich die Teilnehmer untereinander zu konkreten Situationen.
- Kollektive Intelligenz wird zur Problemlösung genutzt.
- Alternativ wird das Zuhören, das Stellen von Fragen oder Erteilen von Feedback geübt.



Lernzieldiskussion

- In einem persönlichen Gespräch diskutieren und definieren der Teilnehmer und sein Vorgesetzter die Ziele, die mit dem Training erreicht werden sollen.
- Nur wenn der Teilnehmer weiß, was sein Vorgesetzter und das Unternehmen von ihm erwarten, kann er entsprechende Ergebnisse liefern.



Intensives Präsenztraining

- Lebhaftes, interaktives Trainingstage bilden das Rückgrat des Lernprozesses.
- Positive Konfrontation und Rückmeldung stimulieren Verhaltensänderungen.
- Interaktion innerhalb der Gruppe ermöglicht das Lernen von anderen Teilnehmern in einer sicheren, aber anspruchsvollen Umgebung.



Memo Card App

- Gut aufbereitet und leicht zugänglich werden die wesentlichen Lektionen in Erinnerung gerufen.
- In wichtigen Momenten wird zu Praxisübungen angeregt.



361° online self & peer evaluation

- Online-Befragung, mit der Teilnehmer klare Einblicke zu den Auswirkungen ihrer Verhaltensweisen erhalten
- Beteiligte, die mit dem betreffenden Teilnehmer zu tun haben, werden in den Lernprozess einbezogen.
- Schafft günstige Bedingungen für das Geben und Empfangen von Feedback.

Ort



Ort **Baarn**
Kasteel De Hooge
Vuursche (Koetshuis)
Hilversumsestraatweg 14
3744 KC, Baarn
Netherlands

Trainingstage 04 Juni 2024
02 Juli 2024
03 Sept. 2024
01 Okt. 2024

Sprache Holländisch

Preis EUR 4499 (zzgl. MwSt.)

Registrieren →

Allgemeine Geschäftsbedingungen

<https://www.krauthammer.com/de/bedingungen-und-konditionen/>

Kontaktiere uns

Krauthammer international

Willy-Brandt-Strasse 23
20457, Hamburg

(+49)(0)40 68 94 920
info.germany@krauthammer.com