



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse Trainings



Vertriebsmanagement agil strukturieren

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände und Führungskräfte aus dem Vertrieb,
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

Ihr Nutzen:

Agilität im Beratungs- und Kundengespräch

Agiler Umgang mit Kundeneinwänden

Agil Verhandeln mit Einkäufern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei die S&P Tool Box

+ S&P Planungs-Tool „Pricing“ zur optimalen Preisdifferenzierung

+ S&P Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Vertrieb

+ S&P Checklisten zum Vermeiden von Vertriebs-Fällen

Sofortmaßnahmen:
+ zum sicheren Erreichen der persönlichen Vertriebsziele

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit dem Einkauf

Termine:

06.07.2021
Bremen & Stuttgart

31.08.2021
Düsseldorf & Berlin

21.09.2021
Frankfurt & München

19.10.2021
Stuttgart & Hamburg

16.11.2021
Frankfurt & Leipzig

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Einfach
besser
verkaufen

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Agilität im Beratungs- und Kundengespräch

- > Digitale Trends für Vertriebsaktivitäten erfolgreich nutzen
- > Agile Techniken für den Vertrieb 4.0: stationär, digital oder beides?
- > Das agile Vertriebsset: Strategie, Taktik und Medien-Mix
- > Der „optimale“ Aufbau im agilen Kundengespräch
- > Mit richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > Das kundenspezifische Lösungsangebot

Fallstudien und Training:

+ *Richtige Positionierung des Unternehmens sowie der*

Produkte/Leistungen im Kundengespräch

+ *Systematischer Gesprächsaufbau*

+ *Erkennen von Verkaufssignalen und Nutzen von Verkaufschancen*

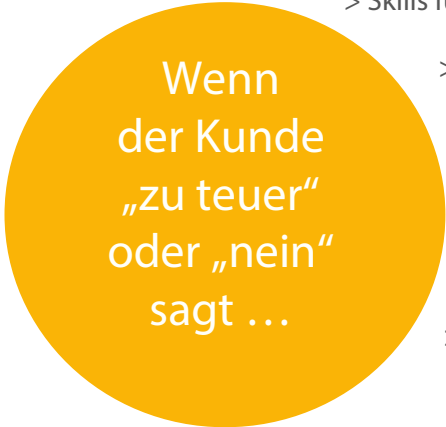
12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 15.00 Uhr

Agiler Umgang mit Kundeneinwänden

- > Skills für den agilen Umgang mit Einwänden
- > Agiles Verhandeln mit Telefon, E-Mail, Chat & Co.
- > Die besten agilen Taktiken fürs Telefon
- > Gesprächsstörer kennen und vermeiden
- > Klassische Einkäufer-Angriffe gekonnt abwehren
- > Überraschungen einbauen: 3 wirkungsvolle Möglichkeiten



Wenn
der Kunde
„zu teuer“
oder „nein“
sagt ...

Fallstudien und Trainings:

+ *Richtiger Umgang mit dem Kundeneinwand*

+ *Vom Beratungsgespräch zum Geschäftsabschluss*

Programm

15.00 Uhr – 17.30 Uhr **Agil Verhandeln mit Einkäufern**



Tipps für Verhandlungen mit Einkäufern

- > Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren
- > Welche Verhandlungsstrategie passt zu welchem Kundentyp?
 - > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
 - > Mit dem MESO-Konzept „Win-Win-Situationen“ schaffen
 - > Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?
- > Was tun, wenn der Wettbewerber günstiger ist?
- > Zugeständnisse gut verkaufen

Fallstudien und Trainings:

+S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit Einkäufern

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz und Reiner Schon Fachbereich Digitalisierung im Vertrieb

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Herr Reiner Schon ist als langjähriger Berater und Trainer u.a. für den Fachbereich Vertrieb tätig.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Beide beraten Unternehmen in der Neuausrichtung des Vertriebs sowie dem Aufbau agiler Führungsstrukturen für mehr Erfolg am Kunden.

Kirsten Kreuzberg Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Die 11 anspruchsvollsten Teamsituationen**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Mit Word Angebote ansprechend gestalten**
MS Word, MS Excel, MS PowerPoint und MS Outlook richtig einsetzen

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Vertriebsmanagement agil strukturieren

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G02

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 06.07.2021 | <input type="radio"/> Bremen | <input type="radio"/> Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 31.08.2021 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 21.09.2021 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> München |
| <input type="checkbox"/> 19.10.2021 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 16.11.2021 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> Leipzig |

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|-----------------------------------|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Persönlicher Kontakt | | | |

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!