



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



Neue Techniken für Vertriebs-Profis

Zielgruppe:

- Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs-Vorstände, Prokuristen, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter.
- Sales Manager, Kundenberater, Kundenbetreuer sowie Vertriebsingenieure und Techniker im Vertrieb, Praktiker mit Verkaufserfahrung.

Ihr Nutzen:

Agile Techniken im Beratungs- und Kundengespräch

Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.

Neue Preismodelle: Pay per Use + Pay as you go

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

+ S&P Tool Box: Agiler Vertrieb

+ Sofortmaßnahmen für mehr Vertriebs Erfolg und mehr Gewinn

+ S&P Check: Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften

+ S&P Leitfaden: Erfolgreiches Verhandeln mit Einkäufern

+ S&P Tool Box: Preismanagement

+ S&P Test Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

Termine:

11.08.2021

München & Leipzig

28.10.2021

Frankfurt & Berlin

23.11.2021

Karlsruhe & Erfurt

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm

09:15 Uhr – 09:30 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09:30 Uhr – 13:00 Uhr **Agile Techniken 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:

+ S&P Tool Box: Agiler Vertrieb

+ Erkennen von Verkaufssignalen und Nutzen von Verkaufschancen

13:00 Uhr – 14:00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14:00 Uhr – 15:30 Uhr **Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.**

- > 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: Erfolgreiches Verhandeln mit Einkäufern



Agile
Verhandlungs-
techniken

Programm

16:00 Uhr – 17:30 Uhr **Neue Preismodelle: Pay per Use + Pay as you go**

- > Erfolgreiche Anwendung agiler Pricing-Modelle
- > Tool-Box für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb
- > Vertriebskanal Ausschreibungen: Mehr Agilität mit Online-Plattformen
- > Preisbereitschaft des Kunden erkennen und gezielt abschöpfen
- > Mit Service-Verträgen mehr Gewinne und dauerhafte Kundenbeziehungen

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ *S&P Tool Box: Professionelles Preismanagement*

+ *S&P Test Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden*

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

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
 - > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
 - > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
 - > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung
-

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:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Sales-Training: präsentieren und verhandeln**
Interaktives Training mit maximal 8 Teilnehmern
- > **Kunden am Telefon überzeugen**
Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Neue Techniken für Vertriebs-Profis

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G06

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

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

11.08.2021 Leipzig München

28.10.2021 Frankfurt Berlin

23.11.2021 Karlsruhe Erfurt

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.

Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal

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!

Service 
089/452 429 70-100