

Vertriebsschulung für den Innen- und Außendienst

Kommunikationstraining für erfolgreichen Kundenkontakt

Workshop 2-tägig

Kurzbeschreibung

Im Workshop lernen Sie die wichtigsten Instrumente für einen erfolgreichen Vertrieb kennen, ausgehend von der telefonischen Kaltakquise über den ersten persönlichen Kontakt bis zum Vertragsabschluss.

Gemeinsam erarbeiten Sie Möglichkeiten und wenden Methoden an, um mit verschiedenen Situationen im Vertrieb zielführender umgehen zu können. Sie reflektieren, wie Ihr persönlicher Verhaltensstil Ihre Tätigkeit im Innen- und /oder Außendienst beeinflusst.

In Rollenspielen erhalten Sie die Möglichkeit, das erlernte Wissen an praktischen Beispielen auszuprobieren und zu vertiefen.

Der Workshop richtet sich an Führungskräfte und Beschäftigte im Vertrieb.

Inhalte

- Kommunikationsstile - Wirkung von Sprache, Stimme und Mimik
- Erfolgreicher Einstieg ins Telefonat
- Wie Sie die Sekretärin erfolgreich überwinden
- Präsentation Ihres Unternehmens - Wie Sie Interesse wecken
- Akquisetätigkeit effektiver gestalten
- Techniken der Terminvereinbarung
- Erarbeiten von Gesprächsleitfäden
- Professionelles Gesprächsverhalten - auch in kritischen Situationen sicher sein
- Umgang mit Einwänden des Kunden
- Einfluss meiner persönlichen Einstellung auf das Kundenverhalten
- Menschenkenntnis - Kunden besser verstehen
- Mentale Stärke - eigene Emotionen wahrnehmen und erfolgreich steuern
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen

Termin

Dienstag, 15. November und
Mittwoch, 16. November 2016
jeweils 09:00 - 16:15 Uhr

Ort

Verbandshaus
Lossiusstraße 1, 99094 Erfurt

Trainerin

Anne-Katrin Schmidt
(Dipl.-Betriebswirtin und Trainerin)

Preis

320,00 Euro zzgl. MwSt./Teilnehmer
(10 % Rabatt für Mitglieder der
o. g. Verbände)

Kontakt

T 0361 6759-161
F 0361 6759-233
veranstaltungsmanagement@vwt.de

Weitere Angebote unter

www.vmet.de
www.agvt.de
www.angt.de

oder nach Vereinbarung

Anmeldung zum Workshop

ZEIT FÜR BILDUNG.

Vertriebsschulung für den Innen- und Außendienst Kommunikationstraining für erfolgreichen Kundenkontakt

Veranstaltungsort: Verbandshaus, Lossiusstraße 1, 99094 Erfurt

Termin: **15. und 16. November 2016**

Anmeldeschluss: eine Woche vor Termin

Hiermit werden folgende Personen verbindlich für den oben genannten Workshop angemeldet:

	Name, Vorname	Tätigkeit/Funktion
1		
2		
3		
4		
5		

Firmenname

Anschrift

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail (Pflicht, Teilnahmebestätigung erfolgt per E-Mail)

Datum

Stempel/Unterschrift

**Senden Sie bitte dieses Antwortfax an 0361 6759-233 oder
als gescanntes Dokument an veranstaltungsmanagement@vwt.de oder online unter www.vmet.de**

Anmeldung/Rücktritt

Anmeldungen sind verbindlich. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert. Bei zu geringer Teilnehmerzahl (weniger als 8 TN) behalten wir uns eine Seminarabsage vor. Bei schriftlichem Rücktritt bis eine Woche vor Seminarbeginn erstatten wir den vollen Seminarpreis. Danach werden 50 % der Gebühren berechnet. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich. Es gelten die aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BWTW e. V.