



School of Management and Law

Intensiv-Seminar

Erfolgreich verkaufen

Im Geschäftsumfeld (B-to-B)

Building Competence. Crossing Borders.



Konzept

Ziele

Die Teilnehmenden kennen die Grundlagen erfolgreichen Verkaufens im Geschäftsumfeld (Business-to-Business). Sie können praktische Werkzeuge einsetzen, um zielführende Verkaufsgespräche vorzubereiten, durchzuführen und überzeugende Angebote zu schreiben. Sie kennen die Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Verkaufspräsentationen und führen nutzbringende Verhandlungsgespräche.

Zielpublikum

Das Intensivseminar richtet sich nicht nur an Verkaufsmitarbeitende und Sales Consultants, sondern an alle, die in irgendeiner Form – egal, ob intern oder extern – Investitionsgüter, Dienstleistungen, Projekte, sich selbst oder einfach ihre Ideen verkaufen. Das Seminar deckt alle Kernkompetenzen im Verkauf ab und gibt den Teilnehmern praktische Werkzeuge an die Hand, erfolgreicher zu verkaufen.

Aus dem Inhalt

Gewinnende Verkaufsgespräche führen:

- Voraussetzungen für den erfolgreichen Abschluss
- Die vier Phasen des Verkaufsgesprächs
- Praktische Instrumente für jedes Verkaufsgespräch
- (Aktives Zuhören, Fragetechniken, bedürfnisorientiertes Argumentieren)
- Effiziente Gesprächsvorbereitung
- Zielführendes Networking: live (z.B. Apéros) und virtuell (z.B. XING)

Zielführende Verkaufs- oder Offertpräsentationen halten:

- Struktur und Inhalt von erfolgreichen Verkaufspräsentationen
- Der richtige Aufbau von Powerpoint-Seiten
- Schlüsselfaktoren erfolgreicher Verkaufspräsentationen
- Das Message-Tree-Prinzip
- Wie überzeuge ich die Zuhörer?
Grundlagen der Präsentationstechnik

Organisation

Überzeugende Offerten schreiben:

- Der Unterschied zwischen Leistungsbeschreibungen, Preisangeboten und gewinnenden Offerten
- Was den Kunden wirklich interessiert
- Der richtige Inhalt und die passende Struktur für erfolgreiche Offerten
- Die überzeugende Sprache in der Offerte

Erfolgreiche Verhandlungen führen:

- Grundregeln für erfolgreiche Verhandlungen
- Verhandlungstaktik (Forderungsmatrix)
- Richtige Vorbereitung
- Kommunikationstricks während der Verhandlung

Methodik

Das Seminar baut auf einem bewährten Workshop-Konzept auf. «Viel Praxis – wenig Theorie» ist dabei unser Credo. In den interaktiven Intensivseminaren sind die Teilnehmenden aktiv dabei und erhalten strukturiertes Feedback durch Trainer und Teilnehmer. In den Theorie-Inputs erhalten die Teilnehmende praxisorientierte Instrumente, die sie im Geschäftsalltag schnell umsetzen können.

Leitung

Christopher S. Kälin,
lic. oec. publ.

Unterrichtsdauer und –zeiten

Das Seminar dauert 4 Mal eineinhalb Tage, jeweils am Donnerstagabend sowie am Freitag ganztags.

Daten

5./6. Mai, 12./13. Mai, 19./20. Mai,
26./27. Mai 2011

Durchführungsort

Das Seminar findet in den Räumlichkeiten der ZHAW in Winterthur statt.

Preis

CHF 2 780.–

Kontakt

Rolf Rellstab

Master of Arts in Marketing, Dienstleistungs- & Kommunikationsmanagement (M.A. HSG)
ZHAW School of Management and Law
Telefon +41 58 934 66 34
E-Mail rolf.rellstab@zhaw.ch

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.sml.zhaw.ch