

Ausbildung zum Top-Verkäufer

1.) Grundlagen:

- a.) vom Fachbereich zum Verkäufer
- b.) der Quereinsteiger als Verkäufer

2.) Advanced Selling:

-  Wer bin ich als Verkäufer?
-  Wer möchte ich als Verkäufer sein?

3.) Key-Account-Selling:

-  spezifische Großkundenbetreuung im Verkauf

4.) Professional-Selling:

- a.) zur High Performance im Verkauf
- b.) erkennen und stärken der Erfolgsfaktoren für meine Verkaufsmannschaft

Grundlagen: „Vom Fachbereich zum Verkäufer“

Als Fachkraft stehen die Produktkenntnisse und der Informationsaustausch mit Kollegen und/oder bereits bestehenden Kunden im zentralen Fokus.

Klare Verantwortungen und Inhalte sind starke Säulen für Fachkräfte. Diese wesentlichen Umfeldbedingungen sind oftmals für Einsteiger in den Verkaufsbereich nicht vorhanden bzw. nicht erkennbar.

Als Verkäufer gilt es eine nachvollziehbare positive Einstellung zum erweiterten Berufsfeld zu entwickeln und auch umzusetzen.

Ziel der Ausbildung ist es einen klar positiv geprägten Einstieg in das erweiterte Berufsfeld zu gewährleisten und das dafür notwendige Instrumentarium personenbezogen auszuarbeiten.

Inhalte:

-  Das Erkennen der eigenen Verkaufspersönlichkeit
-  Das Erarbeiten von Grundeinstellungen und deren Umsetzung im Verkauf
-  Selbstorganisation im Verkauf
-  Der persönliche Auftritt (Das persönliche Erscheinungsbild) im Verkauf
-  Das strukturierte Verkaufsgespräch
-  Die Kundennachbetreuung

Methodik:

-  Vortrag
-  Rollenspiele
-  Einzel- und Gruppenarbeiten
-  Grundlagen des Mentaltrainings

Nutzen:

Sie werden selbstbewusst Ihr neues Berufsfeld strukturiert und auf Sie persönlich mit dem dafür notwendigen Grundinstrumentarium abgestimmt wahrnehmen. Es steht Ihnen für jede schwierige Situation als Einsteiger im Verkauf das dafür notwendige Wissen bzw. anwenderbezogene Verkaufsinstrument zur Verfügung.

„Der Quereinsteiger als Verkäufer“

Quereinsteiger treffen Ihre Entscheidung sich grundlegend beruflich zu verändern, meist dem Wunsch folgend aus Interesse eine neue Chance wahrzunehmen.

Quereinsteiger bringen Erfahrungen und Erkenntnisse aus branchenfremden Bereichen. Das Interesse und die Erfolgswahrscheinlichkeit in der neuen beruflichen Herausforderung soll durch einen professionellen Einstieg in den Verkauf - unter Einbeziehung bisheriger branchenfremder Erfahrungen - erhöht werden.

Ziel der Ausbildung ist es einen klar positiv geprägten Einstieg in das neue Berufsfeld zu gewährleisten und das dafür notwendige Instrumentarium personenbezogen auszuarbeiten.

Inhalte:

-  Umgang mit Veränderung
-  Kraft der Glaubenssätze
-  Das Erkennen der eigenen Verkaufspersönlichkeit
-  Das Erarbeiten von Grundeinstellungen und deren Umsetzung im Verkauf
-  Selbstorganisation im Verkauf
-  Der persönliche Auftritt (Das persönliche Erscheinungsbild) im Verkauf
-  Das strukturierte Verkaufsgespräch
-  Die Kundennachbetreuung

Methodik:

-  Einzelgespräch
-  Vortrag
-  Rollenspiele
-  Einzel- und Gruppenarbeiten
-  Grundlagen des Mentaltrainings

Nutzen:

Ihre bisherigen beruflichen Erfahrungen werden Sie abgestimmt auf Ihr neues Berufsfeld gewinnbringend einsetzen. Sie finden sich als Quereinsteiger unmittelbar in der neuen Herausforderung zu Recht. Sie werden selbstbewusst Ihr neues Berufsfeld strukturiert und auf Sie persönlich mit dem dafür notwendigen Grundinstrumentarium abgestimmt wahrnehmen. Es steht Ihnen für jede schwierige Situation als Einsteiger im Verkauf das dafür notwendige Wissen bzw. anwenderbezogene Verkaufsinstrument zur Verfügung.

Advanced Selling:

1. Wer bin ich als Verkäufer?
2. Wer möchte ich als Verkäufer sein?

Verkäufer mit einer mehrjährigen Verkaufserfahrung können bereits Ihre Erfahrungen in Ihrem Beruf und mit dem Verkaufsumfeld aktiv zur Performancesteigerung einsetzen.

Die Herausforderung besteht in dieser Phase auch das unterbewusst richtig eingesetzte Verkaufsinstrumentarium in ein bewusstes und strukturiertes Handeln umzusetzen. Ebenso noch nicht optimale oder kontraproduktive Verhaltensmuster bzw. Programmierungen im täglichen operativen Bereich herauszufiltern, umzupolen und/oder durch neue individuell herausgearbeitete Verhaltensweisen bzw. Verkaufstechniken zu ergänzen bzw. zu ersetzen.

Die Fragestellungen „Welche Erfolgsfaktoren sind für meinen persönlichen Verkaufserfolg zuständig? Wie und wodurch werde ich noch erfolgreicher als Verkäufer“ werden durch einen individuellen persönlichen Zugang erarbeitet.

Ziel ist es einen Veränderungsprozess zur Performancesteigerung im Verkauf bewusst und dadurch steuerbar einzuleiten und umzusetzen.

Inhalte:

-  Welche Glaubenssätze geben mir Richtung im Verkauf?
-  Welche Verkaufsinstrumente, -techniken setze ich erfolgreich ein?
-  ASSO-management (aktives schnell selbstorganisierendes Management)
-  Kundenmanagement
-  Gebietsmanagement
-  Ausarbeitung des individuellen Verkäuferprofils und der persönlichen Erfolgsfaktoren
-  Konzeption des gewünschten Verkäuferprofils
-  Transformationstechnik zur Erreichung der neuen Verkäufermerkmale

Nutzen:

-  Sie erkennen klar ihre bisherigen Erfolgsfaktoren.
-  Sie schaffen einen bewussten Zugang zu diesen
-  Sie gründen die Basis lenkend Ihre verkäuferische Zukunft mit zu gestalten.
-  Sie haben Zugang zu neuen und erweiterten Verkaufsverhalten- und -techniken.
-  Sie erreichen anspruchsvolle Ziele durch ausarbeiten Ihres individuellen Verkaufssystems.

Key-Account-Selling:

Spezifische Großkundenbetreuung im Verkauf

Ihre Key Accounts sind wesentliche Säulen Ihres Verkaufs(Vertriebs)erfolges. Tendenziell tragen diese Key Accounts nach dem Pareto-Prinzip bei nur 20 % Kundenanteil 80 % des Unternehmensumsatzes bei. Ihre Key Accounts sind stark vom Wettbewerb umworben und bedürfen einer besonderen verkäuferischen Betreuung. Sie positionieren Ihre Key Accounts als „Chefsache“ und erkennen die Wichtigkeit einer ertragreichen und beziehungsintensiven Ausrichtung Ihres Key-Account-Konzepts. Ziel ist es einen auf das strategische Ziel des Unternehmens ausgerichteten operativen konzeptionellen Key Account Ansatz zu entwickeln. Dieser wird auf die jeweiligen individuellen persönlichen Erfordernisse des Key Account Verkäufers abgestimmt. Die zur Chefsache erklärte Key Account Ausrichtung ist als wesentlicher Bestandteil der strategischen und operativen Unternehmensziele implementiert.

Inhalte:

-  Merkmale der Key Accounts
-  Auswirkungen der Key Account Betreuung auf den Unternehmenserfolg
-  Key Accounts strategisch positionieren
-  Operative Optimierungskonzepte im Key Account
-  Aufbau von Eintrittsbarrieren für den Wettbewerb in Ihrem Key Account Segment
-  Key Accounts als Telling-Customer in der Akquisition aufbauen
-  Empathische Betreuung/Bindung durch professionelle Key Account Verkäufer
-  Das Key Account Verkäufer Instrumentarium

Methodik:

-  Einzelgespräch
-  Vortrag
-  Rollenspiele
-  Einzel- und Gruppenarbeiten
-  ausgewählte Techniken aus dem Mentaltraining
-  NLP-practitioner
-  Kreativitätstechniken
-  Outdoor Übungen

Nutzen:

Sie erkennen klar Erfolgsfaktoren im Key Account Management. Sie schaffen einen bewussten Zugang zu diesen und gründen die Basis lenkend durch Key Account noch intensiver Ihren Unternehmenserfolg positiv zu lenken.

Sie haben Zugang zu neuen und erweiterten individuell abgestimmten Key Account Konzepten. Sie stellen klare Ziele in Ihrer strategischen und operativen Key Account Positionierung. Ihre Key Account Verkäufer erweitern bewusst zielgerichtet das persönliche Maßnahmenpaket in der Persönlichkeitsentwicklung mit den dafür notwendigen Techniken und Verhaltensmustern.

Professional-Selling:

- a.) zur High Performance im Verkauf
- b.) erkennen und stärken der Erfolgsfaktoren für meine Verkaufsmannschaft

a.) zur High Performance im Verkauf

Erfolgreiche Verkäufer die sich bereits Ihr Kundenportfolio über Jahre aufgebaut haben, stehen vor den neuen Herausforderungen weniger Zeit am Kunden und dafür mehr Zeit mit administrativen Tätigkeiten verbringen zu müssen.

Der Umgang und effiziente Einsatz mit der knappen Ressource Zeit stellt einen wesentlichen Anteil am zukünftigen Verkaufserfolg dar. Ertragskundenportfolio Analyse, persönliche SWOT-Analyse, langfristige strategische Erfolgsfaktoren neu bündeln und zur gezielten Marktfestigung und zum Marktausbau einzusetzen stellen weitere Meilensteine zum High Performance Seller dar.

Der Verkäufer steht am Scheideweg zu neuen persönlichen Zugängen im Verkauf.

Ziel ist es die bisherige erfolgreiche Situation, als Nährboden für den nächsten Meilenstein zum absoluten Top Seller zu erfassen, neu aufzusetzen und in die tägliche Verkaufsroutine einzubringen.

Inhalt:

-  Merkmale/Inhalte einer persönlich abgestimmten Portfolioanalyse
-  Erkennen von Key-Accounts im Portfolio
-  Erstellung eines individuellen Betreuungskonzepts
-  Auswirkungen der Portfolioanalyse auf das persönlich abgestimmte Betreuungskonzept
-  SWOT-Analyse zur Optimierung des Betreuungskonzepts
-  Umsetzung des Pareto-Prinzips im Verkauf
-  Übernahme von strategischen Vertriebsausrichtungen in den operativen Verkauf
-  Ressourcenmanagement
-  Empfehlungsmanagement
-  Der selbstverständliche Verkauf

Nutzen:

Sie finden neue Zugänge mehr Zeit an ausgesuchten Kunden zu verbringen. Sie haben ein nachvollziehbares Instrumentarium, um die für Sie wichtigen Kunden zu erkennen und den entsprechenden ZAK (Zeit am Kunden) Einsatz zu gewichten.

Sie leiten ein auf Sie persönlich abgestimmtes Betreuungskonzept aus Ihrem Portfolio und Ihren verkäuferischen Fähigkeiten und Erfahrungen ab.

Sie erhöhen wesentlich die Ertragskraft aus Ihrem bestehenden Portfolio. Sie finden den Weg weiteren Marktausbau bei einem persönlich abgestimmten Einsatz Ihrer zur Verfügung stehenden Ressourcen zu betreiben.

Sie sichern Ihr Portfolio vor Abwanderung zum Wettbewerb ab.

b.) erkennen und stärken der Erfolgsfaktoren für meine Verkaufsmannschaft

Ein Verkaufsteam bestehend aus Senior und Junior Verkäufern erarbeitet gemeinsam Verkaufserfolge. Erfolgreichen Verkäufern die sich bereits Ihr Kundenportfolio über Jahre aufgebaut haben werden zur Unterstützung und zum weiteren Ausbau Juniorverkäufer anvertraut. Neben den Herausforderungen weniger Zeit am Kunden und dafür mehr Zeit mit administrativen Tätigkeiten verbringen zu müssen, gesellen sich noch Führungsverantwortung hinzu.

Die Aufgabenstellung das Richtige (Effektive) richtig (effizient) im Team zu erledigen stellt einen wesentlichen weiteren Erfolgsfaktor dar.

Der Umgang und effiziente Einsatz mit der knappen Ressource Zeit im Verkaufsteam fordert ein geeignetes Engagement bei effektiven und effizienten Arbeits- und Managementmethoden. Steuerungs- und Reportinginstrumente runden den Zugang zur erfolgreichen Teamentwicklung ab.

Ertragskundenportfolio Analyse, persönliche SWOT-Analyse, langfristige strategische Erfolgsfaktoren neu bündeln und zur gezielten Marktfestigung und zum Marktausbau einzusetzen sind zusätzliche Meilensteine zum High Performance Team Seller.

Der Senior Verkäufer übernimmt Verantwortung in der Führung seines ihm anvertrauten Verkaufsteams und steht somit am Scheideweg zu neuen persönlichen Zugängen im Verkauf.

Ziel ist es die bisherige erfolgreiche Situation zu analysieren und in ein auf das Team übertragbares Konzept zu bringen. Die dafür notwendigen Managementmethoden und Arbeitstechniken zu erarbeiten und als Steuerungs- und Reportinginstrumente in das operative Tagesgeschäft einzubringen.

Inhalt:

-  Merkmale/Inhalte einer persönlich abgestimmten Portfolioanalyse
-  Erkennen von Key-Accounts im Portfolio
-  Erstellung eines individuellen Betreuungskonzepts
-  Auswirkungen der Portfolioanalyse auf das persönlich abgestimmte Betreuungskonzept
-  SWOT-Analyse zur Optimierung des Betreuungskonzepts
-  Umsetzung des Pareto-Prinzips im Verkauf
-  Übernahme von strategischen Vertriebsausrichtungen in den operativen Verkauf
-  Managementmethoden im Verkauf
-  Aufbau von Steuerungs- und Reportinginstrumenten zur Teamführung
-  Ressourcenmanagement
-  Empfehlungsmanagement
-  Der selbstverständliche Verkauf

Nutzen:

Sie schaffen sich die Struktur um die zusätzliche Führungsverantwortung effektiv und effizient in Ihr tägliches Verkaufsumfeld zu integrieren. Sie finden neue Zugänge mehr Zeit an ausgesuchten Kunden zu verbringen. Sie haben ein nachvollziehbares Instrumentarium, um die für Sie wichtigen Kunden zu erkennen und den entsprechenden ZAK (Zeit am Kunden) Einsatz zu gewichten. Sie können Ihre bisherigen Verkaufserfolge in einem duplizierbaren System an Ihr Verkaufsteam herantragen.

Sie leiten ein auf Ihr Team persönlich abgestimmtes Betreuungskonzept aus Ihrem Portfolio und Ihren verkäuferischen Fähigkeiten und Erfahrungen ab.

Sie erhöhen wesentlich die Ertragskraft aus Ihrem bestehenden Portfolio. Sie finden den Weg weiteren Marktausbau bei einem persönlich abgestimmten Einsatz Ihrer zur Verfügung stehenden Ressourcen zu betreiben.

Sie sichern Ihr Portfolio vor Abwanderung zum Wettbewerb ab.