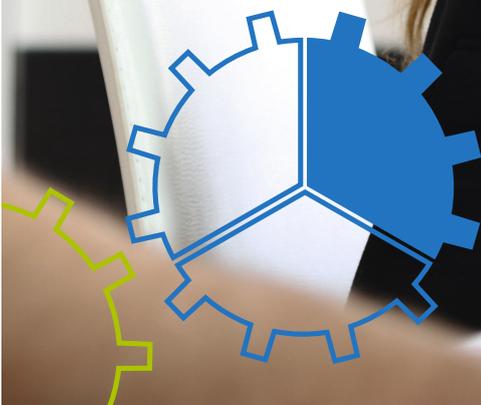


E1

## Sicherheit im Kundenkontakt - aktuelle Vertriebsimpulse



## Fachkompetenz allein reicht nicht. Kommunikative Fähigkeiten werden immer wichtiger!

- ✓ Sie möchten für die Zukunft gut aufgestellt sein?
- ✓ Sie möchten Terminquoten, Nettovertriebszeit beim Kunden und Abschlussquoten deutlich verbessern?
- ✓ Sie möchten sich und Ihre Mitarbeiter in die Lage versetzen, mit System, Effizienz und verkäuferischer Kompetenz Umsatz und Ergebnis zu steigern?

### Dann sind Sie in diesem Workshop richtig!

Es kommt darauf an, mental fit zu sein, die richtigen Strategien und Erfolgsfaktoren zu kennen und sie in der Praxis anzuwenden. Dazu brauchen Sie kontaktfreudige, lösungsorientierte und vertriebsstarke Mitarbeiter. Wichtige Schlüssel hierbei sind Motivation und Leistungsorientierung. Die Workshopreihe richtet sich an alle, die besser und erfolgreicher werden wollen. Sie besteht aus 3 Modulen, die in Intervallen durchgeführt werden und aufeinander abgestimmt sind. Die Werkzeuge sind alle praktisch erprobt und helfen Ihren Mitarbeitern, den Vertrieb nachhaltig zu verbessern.

### Zielgruppe

Junge, neue und erfahrene Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte im Vertrieb  
kleine Teilnehmeranzahl: 6 bis max. 10 Mitarbeiter mit Kundenverantwortung

### Dauer

Je Modul einen Tag. Alle Module gibt es als offene und Inhouse Workshops

### Modul 1 | Kundenfaszination beginnt im Kopf

- ✓ Mentale Fitness - Ihre innere Einstellung
- ✓ Mit klaren Strategien und Methoden ran an den Kunden
- ✓ Faszinierend verkaufen - mit Herz und Verstand
- ✓ Kundenbestandspflege - das Prinzip der großen Steine
- ✓ Neukundengewinnung mit Erfolg - das Ende der Kaltakquise

### Modul 2 | Erfolgsfaktoren für den Berater

- ✓ Professionelle Gesprächsvorbereitung und Verhandlungsführung
- ✓ Kunden sprachlich in den Mittelpunkt stellen
- ✓ Beratung und Produktpräsentation
- ✓ Einwände kompetent und professionell lösen
- ✓ STEINICKES Erfolgssteine

### Modul 3 | Begleitung am Arbeitsplatz und im Kundengespräch

- ✓ Gemeinsame Vorbereitung und Nachbereitung der Kundengespräche
- ✓ Begleitung in den Gesprächen mit individuellem Feedback
- ✓ Individueller Coachingpass je Mitarbeiter

### Termine + Anmeldung

- ✓ scannen + online buchen

