

Verkaufserfolg (Min.2–ca.5 Tage.)

Verkäufer? Nein: Spitzen-Kunden-Coach!

Effektivität und Effizienz im Verkauf sind erst dann wirklich möglich, wenn der Verkäufer sich selbst und seine Kunden wirklich mit allen Bedürfnissen und in aller Gänze erkennen kann. Dies ist aber nicht leicht bei durchschnittlichen ca. 30-75 Kundenkontakten pro Tag, so sagen viele gestresste Verkäuferinnen und Verkäufer...

Im Einzelfall heißt dies, die Bedeutung persönlicher Werte und aktueller Bedürfnisse sowohl auf der Einkäufer- als auch auf der Verkäuferseite schnell und sicher erkennen zu können. Bei jedem Kundenkontakt, sei er auch noch so flüchtig. „Jeder Kunde ist ein Key Account“, wird dann schnell gesagt-was in der Praxis aber kaum zu erfüllen ist.

Erst nach dem sicheren Erkennen eigener und fremder Werte sollte eine kritische und dann sehr (selbst-) bewusste Überprüfung des eigenen Verkaufsverhaltens stattfinden-sonst wird schnell wieder nur eine der vielen neuen Top-Verkaufsmethoden erlernt-aber keine wirklich wirksame und authentische verkäuferische Grundhaltung entwickelt.

Echter, authentischer und nachhaltiger Verkauf wird definiert durch die fühl-und messbaren Schnittmengen zwischen persönlichen oder zu verkaufenden Werten und den vorliegenden oder im Trend befindlichen Kundenwerten.

Die Vielfalt der am Markt erhältlichen und teilweise austauschbaren Verkaufs-Techniken nimmt dann zwar eine immer noch wichtige, aber letztlich austauschbare Qualität an. Man ist nicht mehr abhängig davon, weil man sich und seine Kunden wirklich kennt.

Der authentische und durch Ausprägung seiner motivbezogenen Kompetenzen nun viel selbstbewusstere Verkäufer benötigt keine verkäuferischen Taschenspielertricks mehr, weil er sein Handwerk beherrscht und gerne weiterempfohlen wird.

Er ist ein Coach seines Kunden, weil er um dessen Bedürfnisse weiß und sie zielgerichtet bedienen kann.

Erlernen verkäuferischer Motivkompetenz

Die in diesem Workshop/Training angewandte besondere Motiv-Analyse-Methodik und passende Modelle helfen, unterbewusste um damit im Trend stehende Motive und Prinzipien beim Kunden zu deuten und erkennen zu können, um sie anschließend mit der passenden motivationalen Betonung und Kommunikation bewusst(er) verkäuferisch bedienen zu können.

Indem auf die „richtigen“ Facetten der eigenen Produkte und Dienstleistungen hingewiesen wird, wird ein größtmögliches Involvement des Kunden zu Produkt oder Dienstleistung erreicht.

Zielgruppe

Zielgruppe dieses Workshops sind branchenunabhängig Verkaufsleiterinnen und –leiter bzw. Teamleiter, die Ihre Kompetenz anschließend weitergeben wollen, (Key) Account Manager, Produktmanager, Vertriebs- und Verkaufsfachkräfte, Nachwuchsverkäufer und selbstständige sowie angestellte Handelsvertreter, die ihren Verkaufsalltag zufriedener, erfolgreicher und selbstbewusster anhand tieferer Motivkompetenz bewältigen wollen.

Ein brachenübergreifender Fachaustausch innerhalb der Workshops/Seminare wird aus Gründen der Lern-und Erfahrungsvielfalt ausdrücklich angestrebt.

Beispielhafte thematische Schwerpunkte:

- » **Kommunikation:** Wie durchschaue ich meine und die Verhaltensmuster meiner Kunden, um die wirklichen Motive bedienen zu können? Wie situativ artikuliere ich angemessen und verkäuferisch erfolgreich? Verschiedene Modelle zur angemessenen Kommunikationspraxis des Verkaufs; Der Kunde als Spiegel
- » **Kaltakquise:** Zusammenfassung der wesentlichsten Erkenntnisse für Kaltakquisition und deren Verknüpfung mit der Branche; erkennen und konstruktive Berücksichtigung bzw. Nutzung innerer Widerstände des Käufers/Verkäufers in der Verkaufssituation (Rollenspiel mit Videofeedback und Analyse des Verkaufsverhaltens)
- » **Selbstbild-Fremdbild:** Erarbeitung der eigenen Person in Relation zu Verhaltensmustern im Verkauf in einem wertschätzenden Rahmen, dessen Bedingungen vorher festgelegt wurden
- » **Real Life Cases:** Anwendung des erworbenen Wissens in Real Life Cases (Rollenspiele + Videofeedback/Real Life Situation)
- » **Akquisitions-Feedback:** Bedeutung und Wirkung im Teilnehmer-Verkaufsprozess: Die 4 Phasen der Motivationsdynamik einer Kaufentscheidung. Wortwahl, Körpersprache, Doppelsignale usw.
- » **Update/Nachschulung:** Grundlagen Kommunikation für Verkäufer – je nach Ergebnis der Praxiserfahrungen: Verhaltensmuster aktiv erkennen und bedienen, Verhaltensveränderung planen und umsetzen, Körpersprache deuten und Konsequenzen ziehen, Verhandlungstechnik, Verkaufs-Rhetorik, Präsentationen praxisnah umsetzen und deuten bzw. hinterfragen, Spiegelung des Verhandlungspartners, Gesprächstechniken und Gesprächsaufbau, Schaffung eines positiven Verhandlungsumfeldes, Feedback, Fragetechnik, „Lob-“ Technik, Ich-Botschaften
- » **Psychologische Einflussfaktoren:** Neuronal-wissenschaftliche Verkaufsförderer neben Preis und Ratio (z.B. Mentale Buchführung, Endowment Effekt, subjektive Wertigkeiten von Leistungen, „Kontrasteffekte“, das „Prinzip der Knappheit“/ das „Prinzip der Reaktanz“ u.a.; Behandlung von über 50 verkäuferischen Tricks und Kniffen
- » **Klassische Strategien zum Verkaufserfolg:** Z.B. „That’s-Not-All“ Taktik, „Selling-The-Top-Of-The-Line“ Taktik, „Door-In-The-Face“ Taktik, „Wer A sagt, muss auch B sagen“-Commitment, „Foot-In-The-Door“ Taktik, „Low-Ball“ Taktik usw. Praxis-Glossar mit 50 praxisorientierten Verkaufs-Tricks und Kniffen!
- » **(Key) Account Planung:** Konsequente Kundenplanung sichert Kundenerfolge, Checkliste Kundenplan, Erstellung einer modellhaften Kundenerfassungsstruktur.
- » **Eigenverantwortung** und systemische Gesamtverantwortung im Verkaufsprozess: Die Gestaltung eines motivorientierten Umfeldes durch den Verkäufer
- » **Beziehungsmanagement:** Strategien für eine authentische Schlüsselkunden-Beziehungs-Kultur
- » **Ggf. Pilotprojekt (Bei Verkaufgruppen):** Individuelle und gemeinschaftliche qualitative Zielvereinbarung mit strategischem Maßnahmenkatalog zwecks Erreichung eines projektbezogenen Kundenbeziehungs-Managements und einheitlichen Akquisitionsverhaltens

Gerne entwickle ich Ihnen auf Anfrage und nach Ihren Vorstellungen eine ausführliche und auf Ihre individuellen Erfordernisse zugeschnittene Themen-Agenda dieses Workshops. Ich freue mich, mit Ihnen Kontakt aufnehmen zu dürfen!

Sprechen Sie mit mir! oder senden Sie mir eine E-Mail unter info@kahrs-beratung.de oder auch telefonisch 0421-6996034.

Mögliche weitere Kombinationen in Verbindung mit Verkaufstraining:

Individual-Coaching/ Verkaufskoaching

In intensiven Verkaufs-Prozessen kann es erforderlich sein, dass Verkaufskoaching

- » durch die z.T. erstmalige intensive Auseinandersetzung mit den eigenen Motivationen und Bedürfnissen eine individuelle Begleitung
- » für eine individuelle Steigerung der eigenen Performance

geboten ist. Verkaufskoaching heißt dann: Verkaufsbegleitung durch den Verkaufskoach vor Ort zzgl. ausführlicher inhaltlicher Auswertung und Nachbearbeitung in intensiven Coachingsitzungen.

Zu empfehlen ist Verkaufskoaching auch als individuelle Unterstützung des Arbeit-/Auftraggebers für eigene Verkäufer, die (noch) nicht die vorhandenen Potenziale nutzen können oder bei denen Defizite vorhanden sind, derer man sich aus persönlichen Schutz-erwägungen heraus im Plenum der Workshops/Trainings nicht annehmen kann.

Gerne entwickle ich Ihnen auf Anfrage und nach Ihren Vorstellungen eine ausführliche und auf Ihre individuellen Erfordernisse zugeschnittene Themen-Agenda dieses Workshops. Ich freue mich, mit Ihnen Kontakt aufnehmen zu dürfen!

Sprechen Sie mit mir! oder senden Sie mir eine E-Mail unter info@kahrs-beratung.de oder auch telefonisch 0421-6996034.

Verkaufstraining

Training steht allgemein für alle beruflichen und persönlichen Prozesse, die eine angestrebte verändernde Entwicklung hervorrufen. Ein Verkaufstraining bietet Einzelnen und Verkaufsgruppen Raum, das Wirken des eigenen und fremden Verhaltens auf das Gruppengeschehen in einem themenbezogenen Prozess zu beobachten und neues Verkaufsverhalten auszuprobieren.

Das systematische Verkaufstraining von Kahrs Training Beratung Coaching zielt darauf, möglichst langfristig stabile Anpassungserscheinungen und Trainingseffekte bezogen auf eine nachhaltige Verkaufssteigerung zu erzielen. Alte, verfestigte Verhaltensweisen des Verkaufs werden dabei im geschützten Rahmen „aufgetaut“, damit neue Verhaltensweisen ausprobiert und bei fachliche4r und persönlicher Eignung in die Praxis eingeführt werden können.

Verkaufstrainings bieten auf Wunsch als aktiv durch mich als Trainer/Coach gesteuerter Prozess auch ein hohes Maß an Teamentwicklung und dienen damit auch der Verbesserung der Zusammenarbeit von Mitarbeitern, insbesondere bei zeitlich befristeten Projekten.

Ziel meiner Verkaufstrainings ist es deshalb immer auch, Kooperationsbereitschaft und Teamgeist zu fördern, um die Arbeitseffizienz eines Verkaufsteams durch ein „Ziehen am gleichen Strang“ zu steigern und zusätzlichen Ansporn durch einen Gruppen Wettbewerb zu erhalten.

Gerne entwickle ich Ihnen auf Anfrage und nach Ihren Vorstellungen eine ausführliche und auf Ihre individuellen Erfordernisse zugeschnittene Themen-Agenda dieses Workshops. Ich freue mich, mit Ihnen Kontakt aufnehmen zu dürfen!

Sprechen Sie mit mir! oder senden Sie mir eine E-Mail unter info@kahrs-beratung.de oder auch telefonisch 0421-6996034.

Individualtraining (Train the Trainer)

Im Individual-Verkaufs-Training steigt die fachlich-inhaltliche Durchdringung in der Tiefe – vor allem was persönliche Verhaltensmuster angeht, weil durch die durchgängige praktische Einbringung des Teilnehmers und den Schutz des Einzeltrainings ein höherer Anteil an persönlichen Entwicklungs-Elementen erlaubt ist.

Diese dann sehr viel intensiver erlebte Tiefe in der individuelleren Entwicklung der eigenen Verkaufskompetenz ermöglicht im Anschluss, je nach vorhandener Teamstruktur im Herkunftsunternehmen, eine tiefere, weil erlebte Vermittlungskompetenz der Trainings-Inhalte durch den Teilnehmer selbst (Train the Trainer-Effekt). Der Teilnehmer kann sein Wissen anderen besser vermitteln, weil ggf. auch seine Trainerkompetenz geschult wird.

Zielgruppe dieses Workshops sind Verkaufsleiterinnen und –leiter bzw. Teamleiter, die Ihre Kompetenz anschließend weitergeben wollen, sowie (Key) Account Manager und Produktmanager.

Gerne entwickle ich Ihnen auf Anfrage und nach Ihren Vorstellungen eine ausführliche und auf Ihre individuellen Erfordernisse zugeschnittene Themen-Agenda dieses Workshops. Ich freue mich, mit Ihnen Kontakt aufnehmen zu dürfen!

Sprechen Sie mit mir! oder senden Sie mir eine E-Mail unter info@kahrs-beratung.de oder auch telefonisch 0421-6996034.



Detlef Kahrs
Training Beratung Coaching

Contrescarpe 8 c
D-28203 Bremen

fon +49 - (0)421 - 6996034
mobil +49 - (0)177 - 6517040
mail info@kahrs-beratung.de
web www.kahrs-beratung.de