



flow sales®: Vertrieb stärken

Seminarprogramm

sales skills I



Verstehen, worauf es ankommt – Vertriebskompetenzen entwickeln

Etwas zu verkaufen kann so einfach sein – und gleichzeitig so schwierig. Dem einen Kunden müssen Sie Ihr Produkt nur zeigen und er greift direkt zu. Beim der nächsten Kundin können Sie sich den Mund fusselig reden und sie bleibt doch skeptisch. Warum ist das so?

Jeder Mensch ist anders und damit ist auch jede Verkaufssituation anders. Das bedeutet für Sie als Vertrieblerin oder Vertriebler: Sie brauchen eine Verkaufsstrategie, die Sie flexibel an unterschiedliche Situationen und Kunden anpassen können. Um diese Strategie zu entwickeln, müssen Sie zunächst verstehen, worauf es im Vertrieb eigentlich ankommt.

Im ersten Teil unseres Basis-Seminars sales nutzen wir das von uns entwickelte Tool Future Skills for Sales® (FSS), um zunächst Ihr aktuelles Kompetenzprofil kennenzulernen. Darauf aufbauend erfahren Sie mehr über die acht wesentlichen Verkaufskompetenzen und wie Sie diese für sich gewinnbringend einsetzen.

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter
- Vertriebsleiterinnen und -leiter

Dieses Inhouse-Seminar richten wir an Ihren individuellen Bedürfnissen aus. Sprechen Sie uns an, damit wir gemeinsam ein passgenaues Trainingskonzept für Sie entwickeln.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Future Skills for Sales® – die wesentlichen Vertriebskompetenzen
- Haltung und Rollen des Verkäufers
- Kundentypen – wenn ich Menschen erreichen will, muss ich ihre Sprache sprechen
- Nachhaltigkeit von Verkaufsmethoden – Kunden gewinnen, Kunden binden
- Erfolgreiche Verkaufskommunikation

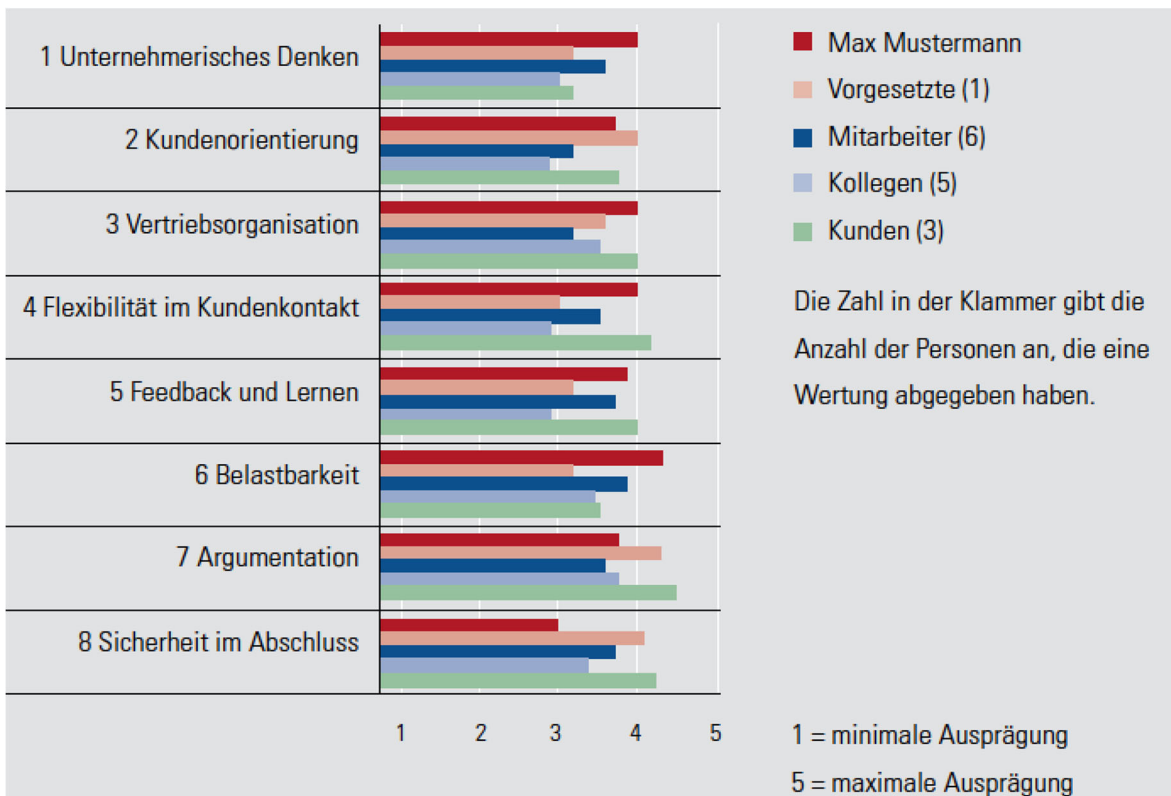
Kontakt

flow consulting gmbh
Spörckenstraße 89
29221 Celle
Tel.: +49 5141 740074
E-mail: mail@flow.de
www.flow.de

sales skills I: Beispiele aus den Seminarinhalten

Future Skills for Sales® – die wesentlichen Vertriebskompetenzen

Mit unserem Instrument *Future Skills for Sales*® erfahren Sie, wie weit Selbst- und Fremdeinschätzung bei Ihnen bei den acht entscheidenden Verkaufskompetenzen auseinander liegen. Dadurch können Sie Schlussfolgerungen für Ihre persönliche Weiterentwicklung ziehen. In der Grafik sehen Sie eine Beispielauswertung.



Vermittlung von Verkaufstechniken

Außerdem lernen und erproben Sie klassische Verkaufstechniken wie die Alternativtechnik.

