

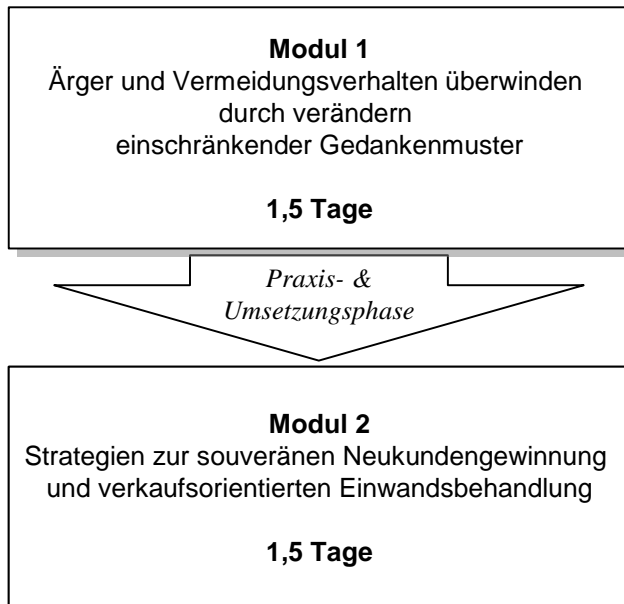
Erfolgsfaktor Vertrieb

Souveräner Umgang mit Ablehnung
und dem Nein bei der Neukunden-
akquise und Kundeneinwänden

Training in 2 Modulen à 1,5 Tage



Ablauf der Trainingsmaßnahme



Souveräner Umgang mit Ablehnung und dem Nein bei der Neukundenakquise und Kundeneinwänden

Für Unternehmen wird es immer wichtiger potenzielle Neukunden zu gewinnen, die vorhandenen Kunden stärker zu binden sowie Preise kompetent durchzusetzen. Diese Erwartungen versetzen viele Verkäufer unter Stress und enormen Druck, so dass die Anforderungen nicht souverän und erfolgreich gemeistert werden. Oft sind Strategien und Techniken für den Umgang mit solchen Situationen bekannt, doch treten diese Situationen dann ein, handeln viele Erfolg ver hindernd. Sie werden unangemessen aggressiv oder ziehen sich zurück und entwickeln ein Vermeidungsverhalten.



Handeln nach Verhaltensmustern

Ein Verkäufer hat ein Gespräch bei einem potenziellen Kunden oder Interessenten. Dieser lehnt die Produkte oder Dienstleistungen energisch ab. Ein Wort gibt das andere. Die Argumente werden immer heftiger und unsachlicher. Das ganze ist weder gewinnbringend noch zielführend. Statt einen neuen Kunden zu gewinnen oder ein gutes Geschäft abzuschließen, sind alle Beteiligten verärgert, frustriert, ja vielleicht sogar wütend.

Natürlich würde der Verkäufer gerne souveräner agieren, statt unangemessen zu reagieren. Der Verstand weiß ja meist ganz genau, was richtig ist. Doch irgendetwas hindert ihn daran, sich in solchen Situation auch so zu verhalten. Hier helfen dem Verkäufer auch keine Tricks weiter, denn nur über eine grundlegend andere Betrachtungs- und Herangehensweise in Belastungssituationen erlangt er die erforderliche Souveränität.

Trainingsinhalte

Modul 1

- Ärger und Vermeidungsverhalten überwinden durch verändern einschränkender Gedankenmuster

Modul 2

- Strategien zur souveränen Neukundengewinnung und verkaufsorientierten Einwandsbehandlung

Methoden

- Vortrag und Demo durch den Trainer
- Üben in Kleingruppen

Zielgruppe

- Verkäufer
- Key Account-Manager
- Vertriebsleiter
- Geschäftsführer
- Unternehmer

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden
Telefon 0611 360 1991
Telefax 0611 360 2094
info@kreuzer-training.de

www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de



KreuzerTraining