

Marketing und Vertrieb (20 Tage)

	<p>Verschaffen Sie sich im Seminar einen Überblick über das wertorientierten Marketing und moderne Vertriebsmethoden:</p>
Ziel	<p>Erfolgreich neue Kunden akquirieren; überzeugend und erfolgreich verkaufen; Beziehungen optimal managen, Kommunikative Fähigkeiten verbessern; mit Einwänden souverän umgehen; Überwinden der „Preisangst“, Professionell Preise argumentieren.</p>
Programm	<p>Lehrinhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visionen, Trends und Strategien in Marketing und Vertrieb • Die Bausteine eines wertorientierten Marketing- und Vertriebscontrollings • Wertorientierte Kennzahlensysteme in Marketing und Vertrieb • Strategisches und operatives Marketing- und Vertriebscontrolling • Werttreiber und Wertvernichter in Marketing und Vertrieb • Die systematische Betrachtung des Verkaufsprozesses • Die 8 Phasen des erfolgreichen Verkaufs: Wirksame Methoden für die Akquisition neuer Kunden, Aktive und gezielte Erfassung der Kundenbedürfnisse, Verbessern der persönlichen Wirkungsmittel, Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache, Gesprächsvorbereitungen, Die Phasen des Verkaufsgesprächs • Sichere und authentische Gesprächsführung: Der souveräne Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen, Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden • Die häufigsten Fehler bei der Kundenakquise und deren Vermeidung: Empathie und Sympathie in der Gesprächsführung, Psychologie im Verkauf • Prioritäten setzen: Work SMART not HARD, Technik zur Entwicklung des Kundennutzens, Aktives Zuhören, Entwicklung von Sicherheit und Selbstbild des Verkäufers • Win-Win-Gespräche führen, Der Umgang mit Neinsagern, Stabilisierung der Psyche, um leichter mit einem Nein umgehen zu können • Effiziente Vorbereitung des Verkaufsgesprächs Selbstmotivation • Der erste Eindruck entscheidet: Einstiege ins Kundengespräch • Die wichtigsten Gesprächsphasen • Die optimale Produktpräsentation <p>Das perfekte Timing Ausbau und Stärkung der individuellen Überzeugungskraft Effektive Fragetechniken Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie</p>
Praxis	<p>Unterstützt wird die Wissensvermittlung durch einen wöchentlichen Übungs- oder Praxistag. Die hier geforderte eigenständige Projektarbeit dient der Vertiefung der vermittelten Kenntnisse.</p>
Zielgruppe	<p>Fachkräfte- und Führungskräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft.</p>
Kombinationsmodule	<p>SAP MM/SD; Qualitätsmanagement; Wirtschaftsenglisch</p>
Zertifikat	<p>Sie erhalten das BTA-Zertifikat mit der Bezeichnung „Marketing- und Vertriebsmanagement“ und der Angabe aller Lehrgangsinhalte</p>