



Verkaufstraining 6: Technik

THEMA: **Technik**

Technik, Support, Ingenieure und Informatiker brauchen beim Verkauf komplexer Produkte und Dienstleistungen zusätzliche Schlüsselqualifikationen, um bei Ihren Kunden souverän auftreten und kundenspezifisch beraten zu können und anschließend Produkte und Zusatzleistungen professionell und selbstsicher zu vermarkten. Das nachfolgende Trainingskonzept Grundmodul wird auf Ihre Unternehmenssituation individuell angepasst.

TAG 1: Grundlagen-Verkaufstraining für Technik und Support

THEMA: Lösungsorientiertes Verkaufen mit Spaßgarantie! Wir machen das Wissen rund um das Verkaufen anwendbar.

- LERNZIELE:**
- Das kleine 1x1 des Verkaufens
 - Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens in Technik und Support
 - Die richtige Einstellung im professionellen technischen Vertrieb
 - Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs
 - Die 8 Regeln des Verkaufs
 - Von Stärken zum Kundennutzen
 - Strategie und Methoden
 - Rhetorische Bilder
 - Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell von der Konkurrenz abheben
 - Mit Fragen führen: S-Methode
 - Effektive Kundenanalyse
 - Das professionelle Kundentelefonat
 - Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch
 - Einwände und Vorwände
 - Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung
 - Grundlagen des Abschlussgesprächs
 - Die 4 Säulen des Erfolgs

ZIELGRUPPEN: Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb

METHODEN: Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte

DAUER: 1 Tag

GRUPPENGROSSE: Max. 12 Teilnehmer

ORT: Inhouse-Training vor Ort

UNTERLAGEN: Jeder Teilnehmer erhält eigene Unterlagen

triup[®] – EFFICIENT SALES

PHONE +49(0)2242 / 9 18 275-0

FAX +49(0)2242 / 9 18 27-51

E-MAIL info@triup.eu

ANSCHRIFT Im Schloßpark 8
53773 Hennef · Germany

WEB www.triup.eu

UST-IDNR. DE290138319



Verkaufstraining 6:Technik

TAG 2: Intensiv Technik & Support (1)

THEMA:	Wer lösungsorientiert den Kundennutzen verkauft und die richtige Einstellung und Verkaufstechnik hat, wird es im Kampf um den Kunden sehr einfach haben. Wir trainieren Ihre Fähigkeiten und verfeinern Ihr Wissen bis zum erfolgreichen Abschluss.
LERNZIELE:	<ul style="list-style-type: none">• Durchbruch zum Verkaufserfolg in 3 Schritten• Bedeutung von Frequenz und Quote für den Erfolg im Vertrieb• Verhaltens- und Verkaufstechniken• Interessenten in Kunden wandeln• Motive des Kunden, die die Entscheidung beeinflussen• Vom Produkt zum Kundennutzen• Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung• Einwände von Vorwänden unterscheiden• Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen• Sicherheit im Umgang mit Leistung und Preis• Das professionelle Preisgespräch• Abschluss-Sicherheit erhöhen• Kunden zu Fans machen• Das Abschlussgespräch
ZIELGRUPPEN:	Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	1 Tag
GRUPPENGROSSE:	Max. 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen



Verkaufstraining 6:Technik

TAG 3: Intensiv Technik & Support (2)

THEMA:	Sie haben die ersten Erfahrungen mit den Ergebnissen im Verkaufstraining gemacht. In diesem Verkaufstraining werden die in Intensiv Support Verkaufstraining1 gelernten Punkte perfektioniert, trainiert, gefestigt und auf Ihre tägliche Arbeit optimiert.
LERNZIELE:	<ul style="list-style-type: none">• Verhaltens- und Verkaufstechniken in Perfektion• Elevator Pitch• Vom Produkt zum Kundennutzen• Angebote gezielt erstellen und wirksam nachfassen• Kaufsignale erkennen• Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung• Einwände von Vorwänden unterscheiden• Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen• Das professionelle Preisgespräch• Abschluss-Sicherheit erhöhen• Kunden zu Fans machen• Das Abschlussgespräch• Danke – Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag
ZIELGRUPPEN:	Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	1 Tag
GRUPPENGROSSE:	Max. 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen



Verkaufstraining 6:Technik

Verkaufstraining Technik Advanced

THEMA:	Dieses Modul dient der nachhaltigen Umsetzung der im Grundlagen-Verkaufstraining erlernten Inhalte.
LERNZIELE:	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens in Technik und Support• Die richtige Einstellung im professionellen technischen Vertrieb• Komplexe Sachverhalte einfach erklären• Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs• Die 8 Regeln des Verkaufs• Von Stärken zum Kundennutzen• Strategie und Methoden• Rhetorische Bilder• Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell von der Konkurrenz abheben• Mit Fragen führen: S-Methode• Effektive Kundenanalyse• Das professionelle Kundentelefonat• Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch• Einwände und Vorwände• Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung• Grundlagen des Abschlussgesprächs• Die 4 Säulen des Erfolgs• Reklamationen, Beschwerden und ihre Chancen
ZIELGRUPPEN:	Service und Support, Ingenieure, Techniker, Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	1 Tag
GRUPPENGROSSE:	Max. 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen