

Vertriebswerkstatt • VERKAUFEN			
Zeit	Thema	Methode	Dauer
wir beginnen immer pünktlich !!!			
Einstieg in den Tag			
9:30 - 10:15 Ankommen und Kennenlernen			
	Wir werden alle vom Tag mehr haben, wenn wir die Voraussetzungen und Bedürfnisse der Gruppe kennen, und wenn wir wissen, wie wir miteinander umgehen. Außerdem ist es ein wichtiges Element eines Verkaufsgesprächs "auf den Punkt" zu kommen. Jeder Teilnehmer hat genau eine Minute Zeit, diese Fragen zu beantworten:	Teilnehmer-Runde	15 Min
	Wer bin ich?	jeder Teilnehmer	2 Min
	Warum habe ich Bildungsbedarf bei der "Akquise"?		
	Was erwarte ich vom Seminar?		
	Was werde ich dazu beitragen?		
10:15-10:30 Kickoff-Vortrag "Verkaufen"			
	Die meisten Menschen haben irrationale Vorstellungen von "Verkaufen" und besetzen den Begriff negativ. Trotzdem gehen sie in die Konsumtempel und nehmen teil am Verkauf. Verkaufen ist essentieller Teil des Erfolges und deshalb lebensnotwendig für Unternehmer. Wenn wir ein realistisches Bild vom Verkaufen haben und den Begriff so belegen, wie er allen Beteiligten angemessen ist, werden wir den Verkauf als Motor für unseren Erfolg verstehen können.	Vortrag	15 Min
Praxisarbeit			
10:30-12:00 Ich verkaufe - Du verkaufst			
	Sie üben es, mit Ihrem jetzigen Wissenstand zu verkaufen und bekommen vom Plenum eine Rückmeldung, wie Ihr Verkaufsstil angekommen ist und was Sie ggf. verbessern können.	Verkaufs-Gespräche mit Rückmeldung	20 Min pro Gespräch
12:00 - 12:30 Verkäufer, verkauft nicht!			
	Impuls-Vortrag zum Thema "Verkaufen" mit der Aufforderung "Verkäufer, verkauft nicht!", und was es für Sie bedeutet.	Vortrag	30 Min
12:30 - 13:30 Mittagspause			
	Nutzen Sie die Pause, um sich einerseits zu stärken und zu erholen, aber sich auch andererseits auszutauschen. So werden Sie die Eindrücke des Vormittags vertiefen.		60 Min
13:15 - 14:15 Verkäufer, verkauft nicht! - Teil 1			
	Kunden richten meiste verzweifelte Appelle an uns Verkäufer. Die meisten ungehört bleiben. Für den Kunden ist das gleichbedeutend mit "Du hörst mir nicht zu " und "Du handelst nicht zu meinem Wohl". Und schon geht das Verkaufsgespräch unbewußt schief. Schauen wir uns an, was der Kunde wirklich will.	Impuls und Plenumsarbeit	60 Min
14:15 - 15:15 Verkäufer, verkauft nicht! - Teil 2			
	Die Story geht weiter. Der Verkäufer, dem die unbewußten Kundenappelle klar sind, wird die richtigen Fragen stellen und die richtigen Worte finden. Schauen wir uns weiter an, was unsere Kunden über unsere Produkte hinaus von uns wollen.	Impuls und Plenumsarbeit	60 Min
Impulse aus der Praxis			
15:15 - 15:45 Praktische Beispiele			
	Lernen Sie praktische Beispiele von Profis kennen und deren Außenwirkung (IKEA, Porsche, Breguet, Aldi, Janotta.Leadership, Vistaprint, Oliver Pott, etc.)	Vortrags-Spots mit Erörterung	45 Min
16:00 - 16:30 Schlußrunde			
	Äußern Sie Ihre weiteren Wünsche, geben Sie der Gruppe Ihre Rückmeldungen, stellen Sie Ihre Konsequenzen aus dem Tag den anderen vor.	Teilnehmer-Runde	15 Min
16:30 Ende			