

Angebot

Beratungskompetenz für Profis

Beratung verkaufen

durchgeführt von

.....

in Zusammenarbeit mit

Andreas Hermes Akademie
53125 Bonn

Ihre Ansprechpartnerin: Marietheres Förster

Tel.: 02 28 – 91 92 9 -28

Fax: 02 28 – 91 92 9 -55

E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de

Meine/unsere Beratungsdienstleistung erfolgreich verkaufen

„Klappern gehört zum Handwerk“ – auch für Beratungsleistungen. Doch wie transportiere ich meine Dienstleistung auf dem zuweilen schmalen Grat zwischen Vertrauen schaffender Vermittlung meiner Beraterkompetenz und unter Umständen aufdringlich erscheinendem Marketing? Erkennen Sie in diesem Training die Bedeutung der eigenen Verkaufshaltung auf Ihre Marketingarbeit und entwickeln Sie Ihre Marketingstrategie(n).

Ziele:

Im Rahmen des Trainings ...

- machen sich die Teilnehmer/innen mit den Prinzipien und Werkzeugen des Verkaufsmarketings vertraut
- überprüfen sie ihre Marktsituation, ihr Produktportfolio und ihre Marketingstrategie
- trainieren und optimieren sie das aktive Führen von Verkaufsgesprächen
- entwickeln die Teilnehmer/innen ihre eigene, individuelle Form und Motivation zum aktiven Verkauf von Beratungsprodukten.

Inhalte:

- **Bestandsaufnahme**
 - *Kunden:*
 - Wer sind unsere (verschiedenen) Kunden?
 - Was sind die Hauptanliegen unserer Kunden?
In welchen Bereichen besteht Beratungsbedarf?
 - Was ist unsere eigene Haltung gegenüber dem Kunden?
 - *eigene Kompetenzen:*
 - Was kann ich bieten?
 - Was können wir als Team bieten?
 - klarer Überblick über das eigene Produktportfolio
- **unsere Chancen auf dem Markt**
 - Wie lassen sich unsere Kompetenzen noch besser an die Kundenbedürfnisse anpassen
 - Was begeistert Kunden? Was schreckt sie ab?
 - Nutzen maximieren und attraktive Pakete schnüren
- **Verkaufsgespräch und Verkaufsvorgang**
 - Der Verkaufsprozess
 - An wen verkaufe ich wie?
 - Absprachen innerhalb unserer Organisation
 - Das aktive Verkaufsgespräch durch den Berater
 - Den Nutzen anschaulich machen
 - Einwandbehandlung
 - Telefonische Ansprache
 - Schriftliche Angebote attraktiv gestalten und formulieren
- **Transfervorbereitung**
 - Meine Marketingziele – meine Marketingstrategie
 - Individueller Aktionsplan zur Optimierung von Marketing und Verkauf

Ihr Nutzen:

- ✓ Sie steigern Ihren Erfolg beim Verkauf von Dienstleistungen und in der Gewinnung neuer Beratungskunden.
- ✓ Sie bündeln Ihre Energie auf wirkungsvolle Marketingmaßnahmen.
- ✓ Sie verfügen über eine Strategie für den Verkauf Ihrer Beratungsprodukte.
- ✓ Sie entwickeln Freude am aktiven Verkauf von Beratungsprodukten.

Trainer:

Wolfgang Kubutsch, AHA

Vermittlung der Trainingsinhalte:

Die Vermittlung der Trainingsinhalte basiert in allen Modulen auf dem Prinzip „Theorie-Training-Transfer“ (TTT).

- Theorie → Wissen schaffen: Manche Trainingsinhalte werden am besten durch einen kurzen theoretischen Trainerinput eröffnet. Theorie muss aber nicht zwingend externen Input bedeuten. Vieles lässt sich in der Gruppe erarbeiten und so nachhaltiger vermitteln.
- Training → Wissen anwenden: Dinge, die zunächst „auf dem Papier“ entwickelt wurden, müssen dann praktisch erprobt werden. In den Trainings werden daher Teilnehmer-aktivierende-Methoden und -Übungen eingesetzt. Wichtiges Element vieler aktiver Übungsmethoden ist das kollegiale bzw. Trainerfeedback.
- Transfer → Gelerntes auf die alltägliche Praxis übertragen: Schließlich soll der Transfer in die Praxis der Teilnehmer erleichtert werden. So wird an Beispielen gearbeitet, die die Teilnehmer aus ihrer Praxis mitbringen.

Veranstaltungsort und -termin:

gemäß den Wünschen des Veranstalters

Veranstalterpreis:

1.400 Euro je Trainertag zuzüglich Trainerreisekosten

Gerne stehen wir Ihnen für eine vertiefende Abstimmung des Qualifikationskonzepts zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen!