

„NUR UNSERE **G**EDANKEN,



SETZEN UNSEREN
CHANCEN
SCHRANKEN“

EINE MODUL-TRAININGSREIHE FÜR ERFOLG IM VERKAUF

VORWORT

DAS TRAINING VON MITARBEITERN IST BESONDERS IN WIRTSCHAFTLICH HERAUSFORDERNDEN ZEITEN WICHTIG. ABER GERADE IN DIESEN ZEITEN, MÖCHTEN VIELE UNTERNEHMEN ZUM EINEN AUF IHRE MITARBEITER NICHT LANGE VERZICHTEN UND ZUM ANDEREN EINEN MÖGLICHST SCHNELLEN ERFOLG SEHEN.

HIER SETZT DIE MODULTRAININGSREIHE A.C.T.I.V.E. SALES AN. BEI DIESER REIHE SIND DIE JEWEILS EINTÄGIGEN MODULE NACH DEM PRINZIP EINES VERKAUFGESPRÄCHES AUFGEBAUT, WERDEN DURCH EIN INDIVIDUELLES INSIGHTS DISCOVERY™ SALES PROFIL JEDES TEILNEHMERS ERGÄNZT UND DER ERFOLGREICHE TRANSFER IN DIE PRAXIS DURCH UMSETZUNGSPHASEN ZWISCHEN DEN TRAININGSMODULEN ABGERUNDET.

DAS TRAINIERTE KANN SOFORT IN DER PRAXIS ERPROBT UND VERTIEFT WERDEN.

MODUL FÜR MODUL WÄCHST DER VERKAUFSERFOLG DES VERKÄUFERS.

A.C.T.I.V.E. SALES MODULE

DIE EINZELNEN MODULE HABEN EINE DAUER VON EINEM TAG. IN DEN EINZELNEN MODUL-TRAININGS WERDEN DIE TEILNEHMER BEREITS AKTIV PRAXISSITUATIONEN TRAINIEREN. NACH JEDEM TRAINING FOLGT EINE PRAXISPHASE IN DER DAS GELERNT UMGESETZT UND VERTIEFT WERDEN KANN. VOR DEM 2. MODUL GEBEN DIE TEILNEHMER EINEN INSIGHTS DISCOVERY® FRAGEBOGEN AB UND ERHALTEN EINE WOCHE SPÄTER IHR PERSÖNLICHES PROFIL MIT IHRER VERKAUFSSSTILANALYSE. VOR DEM TRAINING FINDET MIT JEDEM TEILNEHMER EIN 1 ½ STÜNDIGES TELEFONISCHES AUSWERTUNGSGESPRÄCH STATT.

DER ZEITRAUM ZWISCHEN DEN MODULEN SOLLTE ZWISCHEN 6 BIS MAXIMAL 10 WOCHEN BETRAGEN.

DEN ABSCHLUSS BILDET EIN UMSETZUNGS-WORKSHOP, IN DEM DIE TEILNEHMER IHRE STÄRKEN UND SCHWÄCHEN IM VERKAUFGESPRÄCH UND IHRE ERFAHRUNGEN IN DER PRAXIS THEMATISIEREN UND AN IHREN WUNSCHTHEMEN NOCH EINMAL VERTIEFEND ARBEITEN.

IN DEN A.C.T.I.V.E. SALES TRAININGS LERNEN DIE TEILNEHMER...

- ... DIE UNTERSCHIEDLICHEN PERSÖNLICHKEITSTYPEN UND DEREN EIGENSCHAFTEN IM VERKAUF KENNEN
- ... IHREN EIGENEN PERSÖNLICHKEITSTYPUS UND IHR VERKAUFSPROFIL KENNEN
- ... WELCHEN HERAUSFORDERUNG SIE IN DEN EINZELNEN PHASEN EINES VERKAUFGESPRÄCHES GEGENÜBERSTEHEN UND WIE SIE DIESE MEISTERN
- ... WIE SIE DEN GENAUEN BEDARF IHRES KUNDEN PROFESSIONELL UND STRUKTURIERT ERMITTELN
- ... WIE SIE IHREM KUNDEN DAS ANGEBOT NUTZENORIENTIERT UNTERBREITEN
- ... WIE SIE ZIELORIENTIERT AKTIV DEN ABSCHLUSS EINLEITEN UND DEN VERKAUF ERFOLGREICH TÄTIGEN
- ... WIE SIE MIT DEN EINWÄNDEN DER KUNDEN UMGEHEN UND ERFOLGREICH VERHANDELN
- ... WIE SIE DAS GELERNT ERFOLGREICH IN DIE PRAXIS UMSETZEN UND IHRE STÄRKEN NUTZEN

MODUL 1

PERSÖNLICHKEITEN UND HERAUSFORDERUNGEN IM VERKAUFGESPRÄCH

- DIE PERSÖNLICHKEITSTYPEN IM VERKAUF
- STÄRKENBILANZ
- HERAUSFORDERUNGEN IM UMGANG MIT DEN EINZELNEN TYPEN
- HERAUSFORDERUNGEN DER EINZELNEN PHASEN EINES VERKAUFGESPRÄCHES
- NACH DEM TRAINING: INSIGHTS DISCOVERY™ PERSÖNLICHKEITSREPORT UND VERKAUFSSTILANALYSE

MODUL 2

DIE ERFOLGREICHE UND PROFESSIONELLE BEDARFSERMITTLUNG

- VOR DEM TRAINING: TELEFONISCHE BESPRECHUNG DER VERKAUFSSTILPROFILE
- EINREICHUNG EIGENER KUNDEN FÄLLE VORAB DURCH DIE TEILNEHMER
- FRAGEARTEN UND -TECHNIKEN
- STRUKTURIERTE ANALYSE
- KOMMUNIKATION
- VIDEOTRAINING

MODUL 3

DAS KUNDENORIENTIERTE ANGEBOT

- SCHRITTE DER ANGEBOTSUNTERBREITUNG
- NUTZENARGUMENTATION VERSUS PRODUKTVORTEILE
- MOTIVE NACH DENEN MENSCHEN KAUFEN
- NUTZENORIENTIERTE BEARBEITUNG DER EIGENEN FÄLLE
- VIDEOTRAINING*
- TEAMÜBUNGEN

MODUL 4

DER ERFOLGREICHE ABSCHLUSS DES VERKAUFGESPRÄCHS

- ERKENNEN VON ABSCHLUSSSIGNALEN
- ABSCHLUSS AKTIV EINLEITEN
- DIE KUNDENORIENTIERTE ABLEHNUNG IN EINEM KREDITGESPRÄCH
- TRAINING EINES KOMPLETTEN GESPRÄCHES MIT DEN BISHERIGEN PHASEN
- VIDEOTRAINING

MODUL 5

ERFOLGREICH VERHANDELN IM VERKAUFGESPRÄCH

- TEILNEHMER REICHEN VORAB DIE HÄUFIGSTEN EINWÄNDE IHRER KUNDEN EIN
- KENNENLERNEN DER A4 VERHANDLUNGSTECHNIK
- BEARBEITEN DER EIGENEN EINWÄNDE NACH DER A4 METHODE
- MOTIVE FÜR ABLEHNUNGEN ERKENNEN
- VIDEOTRAINING

MODUL 6

UMSETZUNGS- WORKSHOP

- TEILNEHMER REICHEN VORAB IHRE ERFAHRUNGSBERICHTE EIN
- ARBEIT AN SPEZIELLEN HERAUSFORDERUNGEN DER TEILNEHMER
- VIDEOTRAINING DER ZU VERTIEFENDEN THEMEN
- ERSTELLUNG EINES INDIVIDUELLEN A.C.T.I.V.E. SALES PLAN PRO TEILNEHMER FÜR DIE PRAXIS



A.C.T.I.V.E. STEHT IM VERKAUF FÜR

A ACTION =

DAS GESPRÄCH EIGENVERANTWORTLICH AKTIV FÜHREN. AKTIV IM GESPRÄCH SEIN. DIE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN, IN JEDEM MOMENT PRÄSENT ZU SEIN.

C COMMUNICATION =

KOMMUNIKATION IST DAS HERZSTÜCK. WER MENSCHEN MAG, KANN VERKAUFEN, DENN ER MAG MIT IHNEN REDEN UND STELLT GERN FRAGEN. ER KANN ABER AUCH GUT ZUHÖREN, ZEIGT INTERESSE UND FRAGT NACH, UM BEDÜRFNISSE HERAUS ZU HÖREN.

T TRANSFER =

UMSETZUNG IN DIE PRAXIS DURCH EIN BAUSTEINSYSTEM UM DAS GELERNT IN DER ANWENDUNG ZU ERPROBEN, ZU VERTIEFEN UND ZU INTEGRIEREN.

I INDIVIDUALITY =

DIE PERSÖNLICHKEIT IM VERKAUF. WELCHE UNTERSCHIEDLICHEN PERSÖNLICHKEITEN GIBT ES, WIE AGIEREN UND REAGIEREN DIESE? WIE GEHE ICH MIT DIESEN PERSÖNLICHKEITEN UM UND WO SIND MEINE STÄRKEN UND SCHWÄCHEN?

V VITALITY =

VITALITÄT STEHT FÜR BEWEGLICHKEIT, FÜR FLEXIBILITÄT UND DAS EINSTELLEN AUF NEUE SITUATIONEN UND DEN KREATIVEN UMGANG MIT EINWÄNDEN. SPASS AM VERHANDELN

E EMOTION =

EMOTIONALE INTELLIGENZ, SOZIALE KOMPETENZ, EINFÜHLUNGSVERMÖGEN UND EMPATHIE SIND DIE BASIS FÜR JEDES ERFOLGREICHE VERKAUFSGESPRÄCH

DURCHFÜHRUNG DER A.C.T.I.V.E. SALES MODULREIHE

DIE ABSTÄNDE ZWISCHEN DEN TRAININGS SOLLTEN MAXIMAL ZWISCHEN 6 UND 10 WOCHEN BETRAGEN. KÜRZERE ABSTÄNDE SIND ZU BEGRÜßEN (4 BIS 6 WOCHEN).

DIE EINZELNEN MODULE HABEN EINE DAUER VON EINEM TAG UND BEGINNEN UM 9.00 H UND ENDEN UM 18.00 H.

VOR DEM 2. MODUL WIRD FÜR JEDEN TEILNEHMER EIN INSIGHTS DISCOVER® PERSÖNLICHKEITSPROFIL MIT VERKAUFSSSTILANALYSE ERSTELLT, DAS MIT DEN TEILNEHMERN TELEFONISCH VOR DEM 2. TRAINING BESPROCHEN WIRD.





IST EIN BESTANDTEIL AUS DER TRAININGSREIHE



COPYRIGHT UND VERANSTALTER



ALTENAUSTRASSE 10 A, 31812 BAD PYRMONT

PHONE: 0176-30323920

INFO@GOIHL-ACTIVE.COM

WWW.GOIHL-ACTIVE.COM