

Kundenorientierung auf der Messe

- Praxisorientierter Workshop zur Vorbereitung des Messteams

ZIELGRUPPE:	Vertriebsmitarbeiter/innen
BESCHREIBUNG:	Mitarbeiter/innen im Vertrieb stehen täglich an vorderster Front. Sie erfassen den Bedarf des Kunden und decken ihn mit dem Verkauf hochwertiger Produkte und Dienstleistungen. In diesem Workshop üben die Teilnehmer/innen gemeinsame Vorgehensweisen auf der Messe und im Verkauf ein und stimmen sich im Team ab. Die Workshop-Teilnehmer/innen stellen Verkaufsgespräche nach, verbessern ihr Auftreten und erarbeiten realistische Lösungen und Ziele für die Steigerung des Absatzes.
ZIELE:	Sie sind in diesem Workshop richtig, wenn Sie die Abteilungsziele und Schwierigkeiten gemeinsam lösen wollen. Ziel des Workshops ist der aktive Vertrieb von Lagertechnik auf Messen und im täglichen Geschäft.
INHALT:	<p>Modul I – Kommunikation und Kundenorientierung</p> <ul style="list-style-type: none">○ Vertiefung der Fragetechniken und Einwandbehandlung○ Kompetenz, Loyalität und Diplomatie○ Wer sind unsere Kunden?○ ABC- und Zufriedenheitsanalyse○ Kundentypen & Kundenansprache○ Brainstorming zur Umsetzung von Ideen und Bedarfen<ul style="list-style-type: none">▪ Bisherige Messe-Erfahrungen▪ Neue Ideen für Messe Forum Maschinenbau▪ Messenachbetreuung und Adressenrecherche▪ Erarbeitung von Hilfsmitteln und eigenen Methoden <p>Modul II - Gesprächsführung</p> <ul style="list-style-type: none">○ Verhandlungsführung & Gesprächshaltung○ Akquise- & Messegespräche○ Angebote nachfassen und Reklamationen auflösen○ Schwierige Gespräche führen○ Zielorientierte Abschlusstechniken○ Training der Gesprächskompetenz mit Gesprächs-Simulation○ Transfer in die tägliche Praxis<ul style="list-style-type: none">▪ Was machen wir morgen anders?▪ Wer trägt wann, was, zu welcher Aufgabe bei?▪ Aufstellung eines Maßnahmenplans für den Vertrieb
METHODEN:	Praxisorientierter Input, Brainstorming, Workshop mit Gruppenarbeit, Gesprächs-Simulation und Feedback, Coaching
TRAINER:	Frank Ehnes, Dipl. Betriebswirt (FH), Marketing, Vertrieb & Personal
ZEIT:	Zwei Tage mit je 8 Unterrichtsstunden, August / September

Wir richten uns nach Ihrem betrieblichen Bedarf und modifizieren gern das Angebot