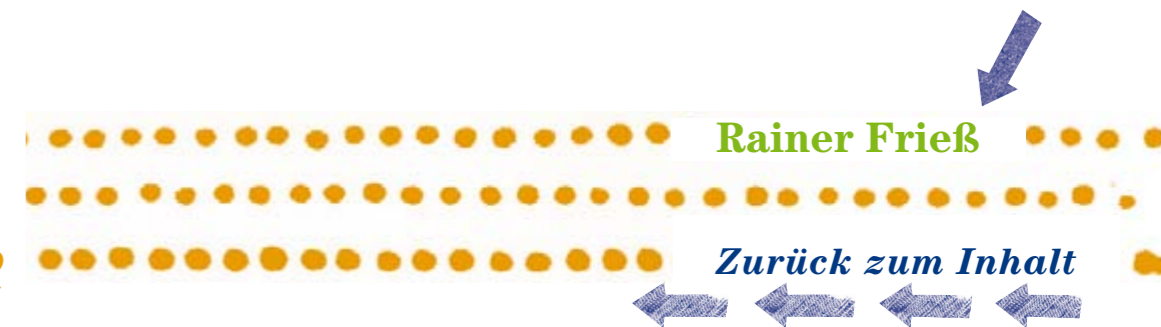


Sellympia[®] – das Verkaufstraining der *Premiumklasse*

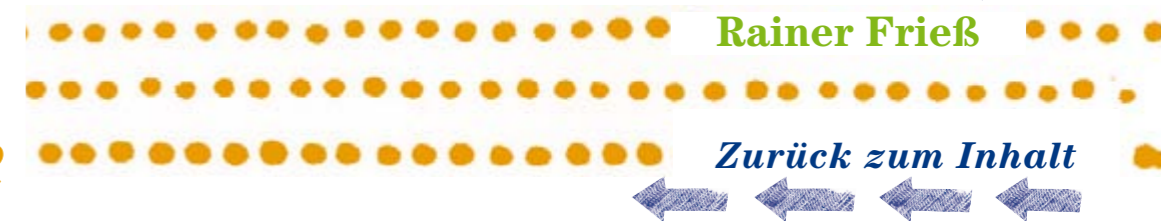


Diese, mit dem Deutschen Trainingspreis „Certificate of Excellence“ ausgezeichnete Verkaufstrainings-Konzeption, wurde speziell für erfahrene und neue Außendienst-Mitarbeiter und Verkäufer entwickelt.

„Sellympia[®]“, eine Wortschöpfung aus Selling und Olympia, zeichnet sich durch viele Metaphern aus dem Sportbereich aus, verdeutlicht die Notwendigkeit von Training für Verkäufer und macht aufgrund pfiffiger Trainingsmethoden auch sogenannten „alten Hasen“ viel Spaß. Gerade der Spaß am Training, gekoppelt mit permanenten Erfolgskontrollen, macht den enormen Erfolg dieses Verkaufstrainings aus.



Sellympia[®] – das Verkaufstraining der *Premiumklasse*



Zielgruppe

Verkäufer, Außendienstmitarbeiter, Key-Account-Manager und Verkaufsleiter.

Ziele

- Sie lernen die entscheidenden Phasen des Verkaufsgesprächs kennen.
- Sie werden neue Verkaufstechniken zur erfolgreichen Gesprächssteuerung kennenlernen.
- Sie erweitern Ihr Verhaltensrepertoire im Umgang mit schwierigen Kunden.
- Sie steigern Ihren Umsatz und erzielen eine höhere Rendite.

Inhalte

Systematischer Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs

- Vorbereitungsphase
- Gesprächseinstiegsphase mit Pacing
- Bedarfsanalysephase mit Fragetechniken (Leitfaden wird erstellt)
- Produktpräsentation mit Nutzendarstellung
- Einwandbehandlung und Strategien des erfolgreichen Preiskampfes
- Abschlussphase
- Nachbereitungsphase

Strategien zur systematischen Marktbearbeitung/Umsatzerhöhung
Sellympia-Wettkampf-Spiel „Das Casting“



Sellympia[®] – das Verkaufstraining der *Premiumklasse*

Rainer Frieß

Zurück zum Inhalt

Besonderheiten des Trainings

Dieses Verkaufstraining wurde ausgezeichnet mit dem Deutschen Trainingspreis „Certificate of Excellence“.

Trainer

Rainer Frieß

Methoden

- Lebendige, einprägsame Metaphern
- Impulsvorträge mit zahlreichen Praxisbeispielen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Einzel-/Gruppenarbeiten zum Praxistransfer in Ihren Alltag
- Rollenspiele, praktische Übungen und Skill-Training
- Sellympia-Wettkampf-Spiel zur Erfolgskontrolle und Seminartransfer
- Checklisten zur erfolgreichen Umsetzung

Termine

- 07. – 09.03.2007
- 05. – 07.09.2007
- 12. – 14.03.2008
- 24. – 26.11.2008

Veranstaltungsort

Seminarhotel im Raum Frankfurt/Wiesbaden.
Den aktuellen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen bei der Buchung der Veranstaltung mit.

Intensitätsgarantie

Bis maximal 10 Teilnehmer arbeiten wir mit einem Trainer im Seminar, ab 11 bis 15 Teilnehmer mit 2 Trainern.

Seminarkosten

3-tägiges Seminar à 1.498,- € pro Person
(Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer)