

benthack

| thema kunden entwickeln

benthack | thema kunden entwickeln

Einige zentrale Fragen, die wir mit Ihnen klären möchten, um richtungsweisende Impulse für Ihr Marketing setzen zu können!

1 Märkte recherchieren:

- Wie ist die aktuelle Bedarfssituation?
- Welche Märkte akzeptieren welche Preise?
- Wichtige Zielmarktinformationen werden via Telefon und Internet ermittelt und als Entscheidungsgrundlage aufbereitet

2 Zielpersonen identifizieren:

- Wer ist der Entscheider und wie wird die Entscheidung vorbereitet?
- Der/die entscheidende Ansprechpartner/in sowie Entscheidungen beeinflussende Personen werden identifiziert

3 Bedarf qualifizieren:

- Welches Kosten-/Nutzenverhältnis soll erreicht werden?
- Das Ziel und die aktuelle konkrete Bedarfssituation werden ausgeleuchtet

4 Termine vereinbaren:

- Wann haben Sie Zeit und Interesse für ein erstes Gespräch?
- Vereinbarung eines konkreten Termins für ein Analyse- oder Vertriebsgespräch

5 Zufriedenheit ermitteln:

- Wie zufrieden ist ihr Kunde mit ihren Produkten und Dienstleistungen?
- Auf der Grundlage eines Bewertungs- sowie Befragungskonzeptes werden die Zielpersonen persönlich angesprochen und die Ergebnisse zusammengefasst

Lesen Sie auf der 2. Seite einen beispielhaften Seminarablauf und Inhalte zum Thema

- Verkaufserfolge steigern
durch Anpassungsfähigkeit an die Persönlichkeit Ihres Kunden



Ihr Ansprechpartner
zu diesem Thema:

Claudia Benthack

040 309888-11

claudia.benthack@b-pe.de

entwurf eines praxisseminars

benthack | Erfolgreich verkaufen

Entwurf eines Praxis-Seminars

Kaufen bedeutet, eine Entscheidung zu fällen. Stellen Sie sich in jeder Phase des Kauf-Entscheidungs-Prozesses auf das Kundenverhalten ein. Wer sich verstanden fühlt, kauft.

Lernziele

Anhand des persolog Persönlichkeits-Modells reflektieren Sie Ihren eigenen bevorzugten Verkaufsstil. Sie lernen, sich selbst, Ihre Produkte und Dienstleistungen so zu empfehlen, dass sie den Bedürfnissen des Kunden gerecht werden. Entwickeln Sie mehr Sicherheit im Kommunikationsprozess und steigern Sie die Kundenzufriedenheit und damit Ihre Verkaufserfolge.

Inhalt

- Verkaufserfolge durch Persönlichkeit – theoretische Hintergründe zur Einschätzung und zum Verstehen von Verkäuferverhalten und Kundenverhalten
- Die Persönlichkeit von Kunden erkennen und darauf eingehen können.
- Warum sind manche Kunden so „schwierig“? – Erarbeiten des Verhaltens unterschiedlicher Kundenpersönlichkeiten
- Das Kundenverhalten Ihrer eigenen Kunden einschätzen üben – mit sozialer Kompetenz dem Kunden begegnen und ihn begeistern
- Verkaufskommunikationsprozess erfolgreich gestalten – Anpassungsfähigkeit im Verhalten einüben und steigern
- Vorbereitung von persönlichen und telefonischen Verkaufsgesprächen
- Schlüsselqualifikation Anpassungsfähigkeit – Aktionsplan für das nächste Kundengespräch erstellen (Neukunden, Stammkunden)
- Kundenpräsentationen für die vier Verhaltenstypen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft erstellen
- Durchführung von Verkaufsgesprächen und Reflexion
- Video Coaching

Methoden

Ein erfahrener Trainer von bpe präsentiert Ihnen in Kurzimpulsen die relevanten Inhalte und das erforderliche Hintergrundwissen. Hauptbestandteil des Seminars sind praxisrelevante Übungen. Unterstützt durch die Teilnehmerunterlagen und die weiterführenden Instrumenten (z. B. Aktionsplaner, Kartenspiele, Checklisten) werden die Lerninhalte durch Übungen auf das eigene Arbeitsumfeld übertragen. Intensiver Meinungs- und Erfahrungsaustausch in der Gruppe anhand konkreter Fallbeispielen sichert den Transfer der Lerninhalte in Ihren Alltag.

Nutzen

- Sie lernen Ihr persönliches und bevorzugtes Verkaufsverhalten kennen und erfahren worin Ihre persönlichen Stärken liegen
- Sie erfahren, wie Sie das Kaufverhalten Ihrer Kunden einschätzen und ihre Bedürfnisse besser erkennen können
- Sie lernen, wie Sie mit den Verhaltensdimensionen des persolog Persönlichkeits-Modells Ihre Verkaufskommunikationsprozesse erfolgreich gestalten und unterstützen können
- Spezielle und klar strukturierte Teilnehmerunterlagen ermöglichen eine sofortige Umsetzung der neuen Lerninhalte auf Ihre spezifische Verkaufssituation
- Sie steigern Ihre Verkaufserfolge durch die Fähigkeit, sich besser auf unterschiedliche Kunden einstellen zu können
- Sie lernen, wie Sie durch Aufbau einer Atmosphäre des Vertrauens Ihre Kunden langfristig binden können
- Sie entwickeln eine Strategie zur langfristigen Kundenbindung

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihre Verkaufskompetenz durch die Schlüsselqualifikation der Anpassungsfähigkeit an den Kunden erweitern wollen.



Ihr Ansprechpartner
zu diesem Thema:

Claudia Benthack

040 309888-11

claudia.benthack
@benthack-pe.de