

Der Prozess

Verkäufer erkennen für sich, wie sie Ihre Erfolgsrate in Verkaufsgesprächen deutlich verbessern können, indem sie sich von einer Produktorientierung hin zu einer Lösungsorientierung ausrichten. Sie nutzen das Konzept der Kaufbeeinflusser und entwickeln konkrete Lösungsansätze, bei denen sie erkennen, warum ihr Kunde letztlich kaufen wird. Wichtige Schritte sind dafür:

- Die Nutzung der besonderen Stärken zur Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen
- Bestimmen, was der Kunde wirklich verbessern, vollenden oder zukünftig vermeiden will
- Die wichtige Unterscheidung von Einwänden und grundlegenden Problemen
- Wie können grundlegende Probleme überwunden werden?
- Wie können „Selbstverpflichtungssignale“ des Kunden erkannt werden?
- Verhalten gegenüber Kunden und Gesprächspartnern, die sich nicht festlegen wollen
- Effiziente Zusammenarbeit im Team mit den Führungskräften
- Konkrete Verkaufsgesprächsvorbereitung und Festlegung realistischer Erwartungen
- Gewinnung von nachhaltiger Glaubwürdigkeit beim Kunden

Was lernen Sie?

Als Teilnehmer können Sie urheberrechtlich geschützte Verkaufstechniken und -werkzeuge nutzen, deren Anwendungsnutzen und Wirkung immer wieder schnell greifbar wird, z.B.:

- Das Konzept der Kaufbeeinflusser
- Die „Verpflichtung“ für die beste Aktion
- Die kleinste akzeptable Aktion
- Das konkrete Einzelverkaufsziel
- Der gemeinschaftliche Ansatz
- Der Verkaufsgesprächsplan (Green Sheet)

An wen richten sich die Veranstaltungen?

- Geschäftsführungsmitglieder und Unternehmer, die für nationale Kundenbetreuung zuständig sind
- Vertriebs- und Marketingmanager
- Führungskräfte in der Kundenbetreuung
- Vertriebsvorstände
- Verkäufer
- Techniker im Vertrieb und Kundendienstmitarbeiter

„Neben der Betonung der Kunden- und Gesprächspartnerorientierung bringt Konzeptorientiertes Verkaufen® mehr Effizienz in den Verkaufsprozess und in jede Verkaufsverhandlung. Durch die Verwendung der Verkaufsgesprächspläne sind unsere Mitarbeiter besser auf ihre Verhandlungen vorbereitet“

Verkaufsstrategien für die Praxis

Situationen aus der Praxis der Teilnehmer und nicht allgemeingültige, theoretische Fallstudien dienen als Grundlage für die Arbeit im Seminar. Die Teilnehmer werden so in die Lage versetzt, detaillierte Gesprächsstrategien für ihre eigenen Kunden zu erstellen, die folgende Punkte umfassen:

- Konzepte der Kaufbeeinflusser als Strategieansatz entwickeln
- Den konkreten Kaufentscheidungsprozess erarbeiten
- Ein Aktivitäten-Commitment mit dem Kunden erzielen
- Ein konkretes Einzelverkaufsziel erstellen
- Festlegung einer konkreten Geschäftsgrundlage
- Gewinnen dauerhafter Glaubwürdigkeit
- Aufdecken der fehlenden Verkaufselemente durch die richtigen Fragen
- Verwenden eines gemeinschaftlichen Ansatzes
- Differenzierung im Vergleich zur Konkurrenz
- Logisch vorgehen, um eine WIN-WIN-Basis mit dem Kunden zu erreichen
- Erstellen eines Verkaufsgesprächsleitfadens (Green Sheet), der als Handlungsgrundlage eingesetzt werden kann

Der Nutzen des Konzeptorientierten Verkaufens nach Miller-Heiman

Konzeptorientiertes Verkaufen® fördert eine kundenorientierte Gesprächs- und Verhandlungskultur, weil der Verkäufer sich darauf konzentriert, aus welchen Gründen der Kunde wirklich kauft. Durch den gemeinschaftlichen Ansatz ist der Verkäufer in der Lage, rasch zu bestimmen, ob seine Produkte und / oder Dienstleistungen zum Kunden und seinen Bedarf passen. Auf diese Weise kann er seine Bemühungen und Verkaufsanstrengungen konzentrieren: Das Ergebnis sind effektivere Verkaufsgespräche und ein produktiveres Verkaufsteam.

Konzeptorientiertes Verkaufen® erfordert Konzentration, Engagement und Professionalität. Wie alle Angebote von Miller Heiman ist dieses Programm konsequent und anspruchsvoll... denn diese Eigenschaften braucht es, wenn man heute erfolgreich verkaufen will. Weitere Informationen zum Konzeptorientierten Verkaufen von Miller Heiman erhalten Sie von: