

Ablaufplan Vertriebsworkshop 12-14. Oktober 2017:

Im Vorfeld bekommen alle Teilnehmer einen Link zu einem anonymen Online-Fragebogen. Dies dient dazu, den/die Schwerpunkt/e für den Workshop zu setzen, um maximale Effizienz zu erreichen.

1. Tag, Donnerstag den 12.10.2017

Anreise bis 16.30 Uhr

- 17.00 Uhr Vorstellungsrunde
- Zielsetzung Workshop, Festlegung Schwerpunkte
- Ab 19:30 Uhr gemeinsames Abendessen und Ausklang

2. Tag, Freitag den 13.10.2017

Theorie und Praxis wechseln sich ab. Beide Tage sind von praktischem Ausprobieren der jeweiligen Phasen geprägt.

Start 09:00 Uhr

- Kommunikation als Erfolgsfaktor
- Aktive Kommunikation an realen Vertriebsbeispielen
- Der optimale Vertriebsablauf (Neukundengewinnung)
 - Leadgenerierung (Telefonie, Marketing usw.)
 - Vorbereitung und Durchführung vom „ersten“ Termin
 - Nachbereitung
 - Verbindlichkeit einfordern
 - Management/Entscheider involvieren bzw. überzeugen
 - Verhandlung

Gemeinsames Mittagessen

- Strategie trifft Realität! Neukunden gewinnen und Bestandskunden ausbauen!
 - Gruppenarbeit 1: Vorbereitung, aktives Präsentieren (erster Termin beim Interessenten, Storytelling, proaktive positive Gesprächsführung)
 - Gruppenarbeit 2: Vorbereitung, Management überzeugen (Value Proposition).
 - Gruppenarbeit 3: Vorbereitung, profitables verhandeln.

- Planung des Vertriebs Erfolgs. Der Vertriebler als „ICH AG“
- Opportunities managen, Unterstützung einfordern, mein Vertriebspotenzial

Ende 18:30 Uhr

3. Tag, Samstag den 14.10.2017

Start 09: 00 Uhr

- Vorstellung der Gruppenarbeiten
- Supervision, Intervision und konstruktives, direktes Feedback

Gemeinsames Mittagessen

- Ramp Up
- Abschlussrunde

Ende ca. 14:30 Uhr