

„Erfolgreich verkaufen im Freien Ersatzteilmarkt 2020“

Das spezielle Mehrstufentraining für Verkaufsmitarbeiter, die Ihre heutige Vorgehensweise kritisch überprüfen und optimieren möchten.

Das Webinar wendet sich genauso an Mitarbeiter, die noch nicht so lange im Verkauf sind, eine eher technische Vorbildung haben, oder auch ganz neu in unsere Branche kommen.

Der automobiler Ersatzteilmarkt ist sehr vielschichtig. Massiver Wettbewerb von allen Seiten, anspruchsvolle Kunden und eine deutliche Überversorgung charakterisieren unsere Branche. Marktstrukturen und Zusammenhänge verstehen, Kundenbedarf und Potenziale erkennen und Kunden gegenüber sicher aufzutreten, sind Grundpfeiler im erfolgreichen Verkauf.

In den themenbezogenen Webinar-Modulen, behandeln die Teilnehmer sämtliche Bereiche der aktiven Verkaufstätigkeit. Sie erhalten zahlreiche Anregungen und Tipps zu effizienter Arbeitsweise und zielorientiertem Handeln. Viele praxisbezogene Beispiele zeigen die Grundlagen für eine dauerhaft erfolgreiche Vertriebstätigkeit auf.

Die einzelnen Bausteine bauen inhaltlich aufeinander auf und werden dabei thematisch vertieft. Jedes Modul geht über 2 Stunden. Am Ende jedes Webinar-Moduls erhalten die Teilnehmer die Unterlagen zur Nachbearbeitung und Einstimmung auf das nächste Modul zugesendet.

Alle Teilnehmer werden online mittels Frage /Antwort und Chat Funktion aktiv eingebunden und profitieren von vielen anschaulichen Beispielen aus der Praxis.

Webinare sind eine gute Unterstützung zum Präsenztraining und gerade jetzt in „Corona-Zeiten“ ein sehr willkommenes Mittel zur Weiterbildung.

Gebühr pro Webinar Modul (Dauer 2 Stunden / max.20 Teilnehmer) inkl. Teilnehmerunterlagen: 390€ zzgl. Mwst.

Die Webinare im Einzelnen:

Modul 1 „Grundlagen zum erfolgreichen Verkauf“

- Der automobiler Ersatzteilmarkt und seine Strukturen
- Herausforderungen und Trends im Ersatzteilgeschäft

Modul 2 „Die persönliche Einstellung und Zielsetzung“

- Die persönliche Einstellung im Vertrieb
- Mit der eigenen Persönlichkeit punkten
- Der gewinnende Auftritt beim Kunden
- Verkaufs- und Gebietsunterlagen immer „up to date“

Modul 3 „Planung als Grundlage zum Erfolg“

- Planung und konsequente Umsetzung
- Prioritäten setzen und ausdauernd verfolgen
- Herausforderungen und Probleme als Chancen sehen
- Ausdauer und Zuverlässigkeit zahlen sich aus
- Der gewissenhafte Umgang mit der Zeit (Spezialthema ADM)

Modul 4 „Teamarbeit von Innen-und Außendienst“

- Die hohe Bedeutung der Kommunikation in der teamorientierten Zusammenarbeit
- Der erste Kontakt zu uns am Telefon und im Betrieb
- Klassische Fehler im Gespräch vermeiden
- Nicht entmutigen lassen von schwierigen Kunden

Modul 5 „Potenziale erkennen und erschließen“

- Gebiets- und Kundenkenntnisse erlangen
- Kaufmännische Aspekte im technischen Vertrieb
- Kundenpotenziale sicher bewerten – Chancen ergreifen

Modul 6 „Das Ziel klar vor Augen“

- Verschiedene Marktbearbeitungsstrategien anwenden
- Die erfolgreiche Neukundengewinnung
- Mehr Umsatz mit vorhandenen Kunden

Modul 7 „Gute Vorbereitung ist der halbe Erfolg“

- Jeder Kunde ist anders – Der Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Kundengespräche gründlich vorbereiten
- Der gelungene Gesprächseinstieg
- Kundenbedarf erkennen und die richtigen Fragen stellen

Modul 8 „Gespräche überzeugend führen“

- Echtes Kundeninteresse gewinnen
- Überzeugend argumentieren im Sinne des Kunden
- Preise sicher nennen und verteidigen auch gegen das Internet
- Verschiedene Taktiken im Preisgespräch

Modul 9 „Was tun, wenn der Kunde zögert?“

- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Gespräche erfolgreich abschließen
- Verschiedene Abschlusstechniken anwenden
- Am Ball bleiben durch konsequente Nacharbeit

Modul 10 „Reklamationen als Chancen verstehen“

- Korrektes Verhalten bei verärgerten Kunden
- Gewährleistung, Garantie und Kulanz
- Kundengerechte Lösungen finden und dauerhaft zufriedenstellen

Die Themen aus den einzelnen Modulen können auf Wunsch auch individuell kombiniert werden und ergeben so zu Ihr eigenes, maßgeschneidertes Webinar.

Gerne stimmen wir dies mit Ihnen genau ab.