

Erfolg beim Verkauf Ihrer Entsorgungsdienstleistung

Grundlagenseminar für Quereinsteiger, Juniorverkäufer und Auffrischung für langjährige Vertriebsmitarbeiter in der Entsorgungsbranche



Termin: 13. Juni 2023 09.00 Uhr – 17.00 Uhr Mindestteilnehmerzahl: 8 Teilnehmer Anmeldeschluss: 31.05.2023	Seminarort: Georg Roth Container-Express GmbH Siegelsdorfer Str. 29 90768 Fürth Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich-Kalmbach & Partner
Seminargebühren: 295,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 345,00 € für Nicht-Mitglieder Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	Stornobedingungen: Bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Verbindliche Anmeldung unter: Fax 089 / 76 70 01 72 oder E-Mail: info@vbs-ev.bayern

Name	E-Mail-Adresse

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

Ort..... Datum..... Unterschrift.....

Erfolg beim Verkauf Ihrer Entsorgungsdienstleistung

Grundlagenseminar für Quereinsteiger, Juniorverkäufer und Auffrischung für langjährige Vertriebsmitarbeiter in der Entsorgungsbranche



Informationen zum Seminar:

Hintergrundinformation: Verkaufserfolge in der Entsorgungsbranche beruhen zum einem großen Teil auf Vorbereitung, Fachwissen, Konsequenz und schließlich auf der richtigen Kommunikation mit dem Kunden. Vertriebsmitarbeiter sollen Kommunikations- und Fachspezialisten mit unternehmerischem Denken sein. Dem härter werdenden Wettbewerb und den wachsenden Anforderungen der Kunden sollen sie Selbstvertrauen und ein gutes „Standing“ in der Preisverhandlung entgegensetzen. Das verlangt Ausbildung und Training.	Seminarziele: Dieses Crash-Training gibt Verkäufern am Beginn ihrer Karriere in der Entsorgungswirtschaft das nötige Rüstzeug, Können und Selbstvertrauen. Sie bekommen Termine bei Entscheidungsträgern. Ihre Leistungen präsentieren sie nutzenorientiert und erzielen einen Preis der Freude macht
--	---

Seminarverlauf/Agenda:	
09:00 – 10:40	Einleitung und Einführung in das Thema Die Vorbereitung: Welche Infos brauchen Sie wirklich? Terminvereinbarung: Kommunikation, die zum Termin führt Souveräner Umgang mit Einwänden
10:40 – 11:00	<i>Kaffeepause</i>
11:00 – 12:30	Das Erstgespräch beim Kunden Fehler vermeiden! Überzeugend auftreten! Nutzenorientierte Präsentation Ihrer Leistungen Warum soll der Kunde bei Ihnen kaufen?
12:30 – 13:30	<i>Mittagessen</i>
13:30 – 15:00	Die Preisverhandlung: So verteidigen Sie Ihren Preis Das „KROG“-Prinzip: Kein Rabatt ohne Gegenleistung Strategien für den „Ernstfall“
15:00 – 15:15	<i>Kaffeepause</i>
15:15 – 17:00	Praxisübungen mit Feedback und Tipps für die Praxis Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Trainer Zusammenfassung und Klärung offener Fragen Übergabe der Teilnahmebestätigungen