

Seminartitel: Erfolg beim Verkauf Ihrer Entsorgungsdienstleistung



Termin: 19. November 2020 Uhrzeit: 09.00 bis 17.00 Uhr	Seminarort: GEO mbH Erdinger Allee 1 85356 München - Flughafen
Mindestteilnehmerzahl: 8 Teilnehmer	Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich-Kalmbach & Partner
Anmeldeschluss: 05. November 2020	
Seminargebühren: 290,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 340,00 € für Nicht-Mitglieder Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	Stornobedingungen: Bis 3 Kalenderwochen vor Veranstaltungsbeginn die Hälfte der Teilnehmergebühr, danach wird die gesamte Gebühr fällig. 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 der Teilnehmer:

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

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

Seminartitel: Erfolg beim Verkauf Ihrer Entsorgungsdienstleistung



Informationen zum Seminar:

Hintergrundinformation: Grundlagenseminar für Quereinsteiger, Juniorverkäufer und Auffrischung für langjährige Vertriebsmitarbeiter. Verkaufserfolge in der Entsorgungsbranche beruhen zu 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 werden Wettbewerb und den wachsenden Anforderungen der Kunden sollen sie Selbstvertrauen und ein gutes „Standing“ in der Preisverhandlung entgegensetzen. Das verlangt Ausbildung und Training.	Ziele/Nutzen des Seminars: 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, Ablauf 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	Kaffeepause
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	Mittagessen
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	Kaffeepause
15:15 – 16:30	Praxisübungen mit Feedback und Tipps für die Praxis Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Trainer
16:30 – 17:00	Zusammenfassung und Klärung offener Fragen, Workshop Feedback Übergabe der Zertifikate