



SEMINAR-KATALOG gesamt 2022

Mit Strategie zum Erfolg

Für wen?



Die Zielgruppe:

Geschäftsführer
Mitarbeiter mit Führungsaufgaben
Mitarbeiter im Vertrieb (Außendienst / Innendienst)
Mitarbeiter im strategischen Einkauf
Mitarbeiter im Service
Mitarbeiter in verantwortungsvoller Position
Alle Menschen, die neuen Erkenntnissen gegenüber
aufgeschlossen sind und die ihre Kenntnisse in
Kommunikation, Gesprächsführung und
Überzeugungsaufgaben noch erfolgreicher und
effizienter ausbauen wollen.

Wir halten uns an das geltende Gesetz zur allgemeinen Gleichbehandlung. Dass wir in den Texten die männliche Form der Ansprache gewählt haben liegt ausschließlich an der besseren Lesbarkeit und ist frei von jeglicher Form der Ungleichstellung.

Der entscheidende Unterschied:

Die Trainer von SALES-EXPERTS sind Praktiker, die in jahrelang erfolgreicher Tätigkeit den Vertrieb, Einkauf oder die gesamte Firma geleitet, Unternehmen und Organisationen auf- und ausgebaut, Verhandlungen auf unterschiedlichen Ebenen geführt und verschiedenste erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Lösungen verkauft haben. Profis, die sowohl Erfolge, als auch Misserfolge erlebt haben, daraus ihre Konsequenzen gezogen haben und Ihnen diese Erkenntnisse zur Verfügung stellen.

Sie erhalten neben dem erforderlichen theoretischen Wissen in erster Linie **praktische** Vorgehensweisen, Anleitungen, Tipps und Ratschläge, die sofort im Alltag von Ihren Führungskräften und Mitarbeitern angewendet und umgesetzt werden können.

Ihre Anforderungen stehen im Vordergrund; die Seminare werden auf Ihre spezifischen Bedürfnisse, den Wissens- und Kenntnisstand Ihrer Mitarbeiter und den zu erreichenden Zielen individuell abgestimmt.

Steigern Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter, erhöhen Sie die Motivation Ihres gesamten Teams und damit den Erfolg Ihres Unternehmens.



**Trainieren Sie
lieber intensiv
mit den Besten,
statt x-mal
mit den Billigen!**



Seminar-Übersicht:

Vertrieb: Seminare und Intensiv-Workshops

V 01	Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen - Mit Strategie zum Erfolg!	6
V 02	Strategisches Überzeugen für Fortgeschrittene und Profis	7
V 03	Vertriebs-Lehrgang - Methodische Verkaufsführung	8
V 04	Technischer Vertrieb	9
V 05	Neu im Vertrieb - Erfolgreich ab der 1. Stunde	10
V 06	Kundenorientiertes Mitarbeiterverhalten im persönlichen Gespräch und am Telefon .	11
V 07	Bei Anruf Termin - erfolgreiche Telefon-Akquise	12
V 08	Die Entwicklung des Interessenten zum Kunden	13
V 09	Situative und strategische Bedarfsermittlung	14
V 10	Die überzeugende und spannende Präsentation von Lösungen	15
V 11	Das umfassende und nutzenorientierte Angebot	16
V 12	Durchsetzen in (Preis-)Verhandlung und von Preiserhöhungen	17
V 13	Mühelose Einwandbehandlung	18
V 14	Verkaufen am Telefon	19
V 15	Teamselling - erfolgreich verkaufen bei Entscheider-Gruppen	20
V 16	Bestandskunden-Management	21
V 17	Reklamationen wandeln in Zufriedenheit	22
V 18	Verkaufen auch in schwierigen Zeiten	23
V 19	Messe: Professionelles und imageförderndes Verhalten	24
V 20	Einzelhandel - erfolgreich Verkaufen mit Kundenbindung	25
V 21	Vertriebsausbildung mit Zertifizierung	26
V 22	Das Vertrauen des Interessenten gewinnen	27
V 23	Wie „tickt“ ein Einkäufer?	28
V 24	Kunden zu Loyalität führen	29
V 25	Kunden des Wettbewerbers: ansprechen, überzeugen und gewinnen	30
V 26	Kundenpotentialanalyse	31
V 27	Anspruchsvolle Verhandlungen führen und gewinnen	32
V 28	Wie der Vertrieb das „Social-Network“ für sich nutzen kann	33

Management: Seminare und Intensiv-Workshops

M 01	Motivierende Mitarbeiterführung	35
M 02	Ziele richtig definieren und erreichen	36
M 03	Training on the Job - Vertriebsleitercoaching	37
M 04	Vermitteln bei Konflikten und Mobbing	38
M 05	Höchstleistung mit System und Motivation	39
M 06	Effizienter und erfolgreicher in Meetings und Besprechungen	40
M 07	Mitarbeiter Beurteilung - Jahresabschlussgespräch mit Zielvereinbarung	41
M 08	Vertriebsprozesse erstellen und optimieren	42
M 09	Zielorientierte, präventive Vertriebssteuerung	43
M 10	Genaue, schnelle und transparente Vertriebsplanung	44

Alle hervorgehobenen Seminare sind neu im Programm oder grundlegend überarbeitet.

(Änderungen der Seminarinhalte vorbehalten)



Seminar-Übersicht:

Strategischer Einkauf: Seminare und Intensiv-Workshops

E 01	Geschickt einkaufen und professionell verhandeln	47
E 02	Nutzbringende Lieferantenbewertung	48
E 03	Strategisches Lieferantenmanagement	49
E 04	Wie „tickt“ ein Verkäufer? (Verstehen und geeignete Strategien entwickeln)	50

Kommunikation: Seminare und Intensiv-Workshops

K 01	Begeisternde Rhetorik	53
K 02	Erfolgreiche Informationsbeschaffung und Interviewmethoden	54
K 03	Kompetenz zeigen und Menschen gewinnen	55
K 04	Effiziente Kommunikation im Geschäftsleben	56
K 05	Geschickt moderieren	57
K 06	Einstellungsgespräche organisieren und souverän führen	58
K 07	Rhetorik für Berater und Führungskräfte	59
K 08	Körpersprache: Empfangen, entschlüsseln und gezielt senden	60
K 09	Reden ohne Hürden - Schlagfertigkeit in allen Situationen	61

Spezielle Themen: Seminare und Intensiv-Workshops

S 01	Train-The-Trainer	62
S 02	Effiziente Selbstplanung und Organisation	63
S 03	Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team	64
S 04	Souveränes Auftreten und überzeugen durch die eigene Persönlichkeit	65
S 05	Persönlichkeitstypen / Mehr Sicherheit im richtigen Umgang mit Menschen	66
S 06	Training on the Job - Vertriebsbegleitung von Verkäufern	67
S 07	Erfolgreiche Umgangsformen im Berufs- und Geschäftsleben	68
S 08	Gedächtnistraining	69
S 09	Imageförderndes Telefonieren Innendienst, Techniker, Service-Kräfte, etc.	70

Warum SALES-EXPERTS	73
Vorsprung durch Wissen	74
Buch-Empfehlungen	75
Kunden über SALES-EXPERTS-SEMINARE	76

Weitere Informationen zu den Seminare erhalten Sie gern auf Anfrage.

**Alle Seminare können individuell auf Ihren Bedarf
und Ihren zeitlichen Rahmen angepasst werden.**

(Änderungen der Seminarinhalte vorbehalten)

V 01 Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen - Mit Strategie zum Erfolg!

- Ziele:** Erfolgsorientierte Gesprächsführung von der Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Abschluss;
effizientes und strukturiertes Vorgehen im Vertrieb erklärungsintensiver Lösungen;
bedarfsgerecht überzeugen statt überreden.
- Für wen:** Für alle Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter, Großkunden-Verkäufer, Vertriebsleiter, Führungskräfte, Selbständige, Geschäftsführer, Einkäufer, welche die Gegenseite kennen lernen möchten.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Die Kunst des strategischen Verkaufens
- + Die verbale und nonverbale Kommunikation als
- + Strategische Gesprächsführung
- + Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- + Die exakte Zieldefinition und Vorbereitung
- + Die telefonische Terminvereinbarung
- + Gezielt Vertrauen aufbauen
- + Die umfassende und vollständige Bedarfsermittlung
- + Die harte aber faire (Preis-) Verhandlung
- + Der krönende und erfolgreiche Abschluss
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Werkzeug im Verkauf



- Nutzen:** Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte und rhetorisch ausgefeilte Wege auf, wie Sie in kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Dabei werden sowohl branchenbezogene als auch unternehmensspezifische Gesichtspunkte und Ihre besondere Wettbewerbssituation berücksichtigt. Die zielgerichtete, auf die Persönlichkeit abgestimmte Gesprächsführung ermöglicht eine beachtliche Zeitersparnis und eine gesteigerte Erfolgsquote. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie den Nutzen Ihrer Produkte, Ihrer Leistungen und der ausgearbeiteten Lösungen richtig vermitteln, noch weniger Preisnachlässe geben und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;


Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 02 Strategisches Überzeugen für Fortgeschrittene und Profis

- Ziele:** Überzeugen statt überreden;
Die passende Strategie für den jeweiligen Gesprächspartner einsetzen;
Mentalitätsdifferenzierte Argumentation;
Personen spezifisch überzeugen;
Einsetzen von funktionierenden und vielfach erprobten Methoden
- Für wen:** Workshop für alle erfahrenen Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Inhaber, sowie für Absolventen des Sales-Experts-Intensiv-Workshops „Der erfolgreiche Verkauf von Lösungen - Mit Strategie zum Erfolg!“
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Gesprächspartner-Typen erkennen
 - + Vorbereitung anspruchsvoller Überzeugungsgespräche
 - + Systematischer Beziehungsaufbau
 - + Strategische Bedarfsermittlung
 - + Die spannende und begeisternde Präsentation
 - + Das verkaufsunterstützende Angebot
 - + Strategische (Preis-) Verhandlung
 - + Schwächen und Spielräume des Gesprächspartners erkennen
 - + Geschäftssprache des Körpers in Gesprächen - aufschlussreiche Signale erkennen und nutzen
 - + Die souveräne Einwandbehandlung
 - + Der krönende und erfolgreiche Abschluss
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- 
- Nutzen:** In kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Dabei werden die Eigenheiten der jeweiligen Gesprächspartner sowie deren Mentalität und Verhandlungsstrategie berücksichtigt. Die vermittelten Lösungen ermöglichen eine höhere Erfolgsquote und eine stärkere Kundenbindung. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie nachhaltig überzeugen, keine Preisnachlässe verschenken und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 03 Vertriebs-Lehrgang - Methodische Verkaufsführung

Ziele: Die unterschiedlichen Wissensstände der verschiedenen Vertriebsmitarbeiter auf einen Level bringen; strukturierte Vorgehensweise als unterstützende Maßnahme; Voraussetzung für ein mitarbeiterförderndes Vertriebscontrolling schaffen; Effizienz als messbares Kriterium;

Für wen: Unternehmen mit min. 4 kundenverantwortlichen Vertriebsmitarbeiter im erklärungsintensiven Vertrieb;

Inhalt: **Der Inhalt des Lehrgangs setzt sich aus den beiden Vertriebs-Workshops V1 und V2 (siehe Seite 6-7) zusammen und wird ergänzt durch 6 Webinare a 2 Stunden.**

Ablauf: **Workshop Teil 1:** an zwei aufeinanderfolgenden Tagen;
Webinar 1, 2 Stunden: Theorie und Aufgaben;
Webinar 2, 2 Stunden: Durchführung Telefonische Terminvereinbarung mit Besprechung, was wie optimiert werden soll.
Webinar 3, 2 Stunden, zeitliche Distanz zu Webinar 2 min. 4 - 6 Wochen: Besprechung der bisher angewandten Vorgehensweisen und deren Ergebnisse;
Webinar 4, 2 Stunden: Theorie und Aufgaben;
Workshop Teil 2: verbleibende Themen;
Webinar 5, 2 Stunden: zeitliche Distanz zu Workshop 2 min. 4 - 6 Wochen: Besprechung der bisher angewandten Vorgehensweisen und deren Ergebnisse;
Webinar 6, 2 Stunden: zeitliche Distanz zu Webinar 5 min. 4 - 6 Wochen: Besprechung der bisher angewandten Vorgehensweisen und deren Ergebnisse;

Themenauswahl; kann für individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

Nutzen: Durch die Kombination von Gruppen-Workshops und Webinaren wird eine effektive Zeitnutzung unter der Berücksichtigung von wirtschaftlichen Aspekten erreicht.

Der Lehrgang beinhaltet alle relevanten Themen für eine erfolgreiche und effiziente Vorgehensweise im Lösungsvertrieb. Außerdem gelten die jeweiligen Nutzen der Workshops V1 und Vⁿ auf den Seiten 6 - 7.

Auf Wunsch kann der Lehrgang durch einen Prüfungsblock ergänzt werden.

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 04 Technischer Vertrieb

- Ziele: Technische Sachverhalte verständlich und überzeugend vermitteln
Anspruchsvolle technische Produkte erfolgreich verkaufen.
- Für wen: Workshop für alle Techniker, Ingenieure, technische Verkäufer und Projektleiter.
- Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Erwartungen an Ingenieure und Techniker im Verkauf – Aufgaben im technischen Vertrieb
 - + Beratungsgespräche mit Laien, Fachkräften, Kaufleuten und Entscheidern
 - + Vom Fachberater zum Verkäufer
 - + Richtig Fragen – aber wie?
 - + Ziele und Planung
 - + Entwicklung des Interessenten
 - + Terminvereinbarung
 - + Vertrauen gewinnen
 - + Richtige und vollständige Bedarfsermittlung
 - + Komplexe Sachverhalte verständlich beschreiben
 - + Technik verständlich vermitteln
 - + Teststellung / Probe-Produkt
 - + (Preis)Verhandlung
 - + Einwandbehandlung
 - + Entscheider-Gruppen
 - + Abschluss



Nutzen: Kunden erkennen Produktnutzen nicht automatisch. Vorteile müssen überzeugend dargestellt werden. Hier schlägt die Stunde des Technikers oder Ihre exzellente Fachkenntnis macht Sie zum kompetenten Ihres Kunden. Beim Verkaufen geht es um Wünsche, und Probleme der Kunden. Das eigene Produkt muss als werden. In diesem Training lernen Sie die wichtigsten wirkungsvolle Kundenansprache und Verhandlungsführung Verhandlungstaktiken zu variieren - weil verschiedene Kunden Argumente reagieren. Sie erarbeiten Gesprächstechniken für einer Verhandlung. Und Sie trainieren, Ihre gezielt einzusetzen und mit Ihrer ganzen Persönlichkeit zu

Ingenieurs im Vertrieb. und gefragten Ratgeber Motive, Schwierigkeiten perfekte Lösung präsentiert Instrumente für eine kennen. Sie lernen, auf unterschiedliche die verschiedenen Phasen Wirkungsmittel dabei überzeugen.

Dauer: öffentliches Seminar: 3 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 05 Neu im Vertrieb - Erfolgreich ab der ersten Stunde

Ziele: Einführung in den erfolgreichen Vertrieb; gleich die richtigen Maßnahmen und Aktivitäten im erklärungsintensiven Vertrieb anwenden und Kompetenz erringen.

Für wen: Workshop für alle neuen Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Die Grundlagen des Verkaufens
- + Die exakte Zieldefinition und Planung
- + Die effiziente Kommunikation im Vertrieb und im Unternehmen
- + Reden und Rhetorik
- + Richtig Fragen – aber wie?
- + Selbstbewußtes und überzeugendes Auftreten
- + Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- + Die sieben Todsünden des Vertriebs - Was Sie nicht tun sollten
- + Die telefonische Terminvereinbarung
- + Gezielt Kundenvertrauen zu „seinem“ Lieferanten/ Partner aufbauen
- + Die umfassende und spezifische Bedarfsermittlung
- + Die erfolgreiche, auf den Kundenbedarf abgestimmte Präsentation
- + Das übersichtliche und verständliche Angebot
- + Das faire Preisgespräch – Rabatte oder Nutzen verkaufen?
- + Die souveräne Einwandbehandlung
- + Der krönende und erfolgreiche Abschluß
- + Bestandskunden übernehmen und Folgeverkäufe initiieren
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Neueinsteiger und Quereinsteiger erhalten hier das richtige und griffige Werkzeug, um heute bei den gestiegenen Anforderungen an den Vertrieb erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen schnell erste Erfolge aufzeigen zu können. Falsche Vorgehensweisen, die sich bei dem „Wurf ins kalte Wasser“ schnell einbürgern können, werden so im Ansatz vermieden. Durch direkte Umsetzbarkeit aller Methoden festigen sich diese, ermuntern zur weiteren Anwendung dieser Methoden und motivieren den Verkäufer zu mehr Leistung. Viele Situationsübungen geben die Sicherheit für den Echteinsatz. Auch dem Gewinnen der Bestandskunden durch den Nachfolger wird ein Kapitel gewidmet. Somit kann der Verlust eines Vorgängers schnell verschmerzt werden.

Dauer: öffentliches Seminar: 5 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 06 Kundenorientiertes Mitarbeiterverhalten im persönlichen Gespräch und am Telefon

Ziele: Sensibilisierung der Mitarbeiter auf die heutigen Anforderungen im Publikumsverkehr bei der Kommunikation mit Interessenten, Kunden und Lieferanten. Erzielung einer sehr positiven Wirkung auf alle, welche in Kontakt mit Ihrem Unternehmen treten oder stehen.

Für wen: Workshop für alle Mitarbeiter mit persönlichem, telefonischem oder schriftlichem Kontakt zu Interessenten, Kunden, Besuchern und Lieferanten.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wer macht alles Vertrieb und wer bezahlt den
- + Freundliche Hilfsbereitschaft
- + Richtig begrüßen, ansprechen und verweisen
- + Höfliche und informative Gesprächsführung
- + Übernahme der Verantwortung für die Wünsche und Anliegen des Gesprächspartners
- + Die gekonnte telefonische Gesprächsführung
- + Gezielt Vertrauen aufbauen
- + Die umfassende und spezifische Bedarfsermittlung
- + Der souveräne Umgang mit Reklamationen
- + Dem Gesprächspartner ein Gefühl des Erwünscht- und Willkommenseins geben
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Mitarbeiter?



Nutzen: Die Teilnehmern erkennen die Wichtigkeit der Kundenorientierung, welche Erwartungen Gesprächspartner haben und erhalten praktikable Vorgehensweisen, wie Sie diese Erwartungen positiv erfüllen können. Zusätzlich erwerben Sie Selbstsicherheit im Umgang mit Kunden, Besuchern und Interessenten. Sie heben sich somit deutlich ab von der Umgangsform anderer Unternehmen. Stellen Sie Ihren Kunden freundliche, hilfsbereite Ansprechpartner zur Verfügung und lassen Sie sich belohnen durch ein Ansteigen der Kundenzahl, durch zufriedene, treue Kunden und durch Imagegewinn.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 07 Bei Anruf Termin - erfolgreiche Telefon-Akquise

- Ziele:** Neukundenansprache per Telefon; mit frischem Schwung sicher zum Termin kommen; richtiges Vorbereiten mit den spezifischen Personendaten; souverän die Widerstände von „Blockade-Personen“ beseitigen; wirkliches Interesse wecken; überzeugen mit den ersten Sätzen; Entscheider erreichen; gezieltes und verlässliches Nachfassen.
- Für wen:** Vertriebsmitarbeiter, Selbständige und Kontakter, die telefonische Terminvereinbarung durchführen wollen.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Planung und Vorbereitung
 - + Informationsbeschaffung vom Entscheider des Kunden
 - + Erstellen eines überzeugenden Gesprächsleitfadens +
 - + Identifizierung des richtigen Gesprächspartners mit Durchwahl
 - + Gesprächsführung – Kompetenz aufzeigen und echtes Interesse wecken
 - + Das Lächeln am Telefon (Freundlichkeit und Höflichkeit)
 - + Vertrauen schaffen am Telefon
 - + Souverän über alle Hürden und „Blockade-Personen“
 - + Passender Gesprächs-Einstieg
 - + „Um was geht’s denn?“
 - + „Schicken Sie mir mal Unterlagen zu“
 - + Wie verkaufe ich den Termin?
 - + Was tun in Konfliktsituationen, bei Terminverschiebung und Absagen?
 - + Nachfassen von Prospekten, Katalogen, sonstigen Unterlagen
 - + Durchstehvermögen
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Sparen Sie Zeit und Frust durch die richtige Auswahl der Ansprechpartner, der geeignetsten Zeit und der besten Vorgehensweise. Finden Sie Wege zur Wandlung der Sekretärin von der „Feindin zur Freundin“ und erschließen Sie sich die Aufmerksamkeit der Zielperson. Wie Sie richtig Interesse wecken und somit an den gewünschten Gesprächspartner „heran kommen“. Machen Sie dort weiter, wo andere resignieren.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 08 Die Entwicklung des Interessenten zum Kunden

Ziele: Besseres Verständnis für die Handlungsweise und das Verhalten von Interessenten die Entwicklung des Interessenten zum Kunden aktiv steuern
kritische Situationen sofort erkennen und meistern.

Für wen: Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Führungskräfte und Entscheider.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wie denkt ein Interessent?
- + Welche Ziele verfolgt der Interessent?
- + Wie kann ich den Interessenten beeinflussen, steuern?
- + Welche Kontrollmöglichkeiten habe ich für den Steuerungsprozess?
- + Wie gewinne ich sein Vertrauen?
- + Gespür für den Interessenten entwickeln
- + Abwandern des Interessenten während des Verkaufsprozesses erfolgreich verhindern
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Wenn Sie wissen, wie ein Interessent „tickt“, dann ist die Möglichkeit ihn zu beeinflussen, zu steuern erheblich größer. Finden Sie heraus, wann der Interessent kaufwillig ist und lassen Sie ihn nicht mehr los. Sie finden hier eine strukturierte Vorgehensweise, die Ihnen eine höhere Abschluss Quote und eine effizientere Bearbeitung des Vertriebsprozesses beschert. Unsichere Interessenten finden Halt (Kein „ich überleg es mir noch mal“), sichere Kunden einen kompetenten Profi in Ihnen. Und Abschlüsse in kürzerer Zeit sind die Folge.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 09 Umfassende Bedarfsermittlung (situative und strategisch)

Ziele: Den situativen Bedarf exakt und umfassend ermitteln (mit Budget); gesamtheitliche, strategische Bedarfsermittlung als Basis für die weitere Vorgehensweise; Kunden-Wert-Bestimmung für gezielte Maßnahmen.

Für wen: Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter; Führungskräfte und Entscheider, Telefon-Verkäufer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Vertrauen aufbauen
- + technische und kfm. Bedarfsermittlung
- + Situative Bedarfsermittlung
- + Strategische Bedarfsermittlung
- + exakte IST-Analyse beim Kunden
- + umfassende Ermittlung der existierenden Schwierigkeiten und Probleme
- + Unterscheiden „Deckprobleme“ und „Kernproblemen“
- + Ermitteln des Zeitplans
- + Ermittlung der Erwartungen, Wünsche und Ziele
- + Ermitteln des Budgets
- + Budgetberechnung und -anpassung
- + Rentabilitätsberechnung
- + Bedarfsbestätigung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Durch die umfassende Bedarfsermittlung zeigen Sie Kompetenz, verdeutlichen dem Kunden die Dringlichkeit des Handelns und erkennen sehr schnell, welchen Grad der Erwartungsdeckung möglich ist. Zusätzlich wird das Investitionsvolumen klar, die Rentabilität der Zielerreichung deutlich und die Bereitschaft des Kunden für eine entsprechende Investition erkennbar. Sie schalten von vorneherein Missverständnisse, falsche oder zu hohe Erwartungen und den damit verbundenen Ärger / Frust aus. Zusätzlich sparen Sie viel Zeit, da durch sorgfältige Bedarfsermittlung der Weg zum erfolgreichen Abschluss deutlich kürzer wird und investitionsunwillige Kunden nicht weiter bearbeitet werden müssen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 10 Die überzeugende und spannende Präsentation von Lösungen

Ziele: Erfolgreiche Präsentationstechniken erlernen
Konzentration auf die Erwartung der Teilnehmer
überzeugen durch die geeigneten Methoden
Begeisterung beim Teilnehmer wecken.

Für wen: Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter, Präsentatoren, Führungskräfte und Entscheider.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Ziele der Präsentation
- + Logischer Aufbau der Firmen- und Lösungs-Präsentation
- + Präsentationsvorbereitung
- + Organisation
- + Werkzeuge und Methoden gekonnt einsetzen
- + Nutzen passend zur Kundensituation vermitteln + Präsentation als Erlebnis für den Teilnehmer
- + Lampenfieber vermeiden
- + Souveränes Auftreten
- + Überzeugende Rhetorik
- + ergänzende Körpersprache
- + Entschlüsseln des Verhaltens der Teilnehmer
- + Folgevereinbarung
- + Nachbehandlung und Bewertung
- + Umgang mit Einwänden, Zwischenrufen, Störungen, Angriffen und Konflikten
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Präsentationsmethoden und -techniken auf. Bauen Sie Spannung auf und überzeugen Sie durch professionelle Vorbereitung, souveränem Auftreten, passender Methode und Rhetorik. Gewinnen Sie die Zustimmung und Akzeptanz aller Teilnehmer. Fesseln und begeistern Sie Ihr „Publikum“ auch bei schwierigen Themen und Zielen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 11 Das umfassende und nutzenorientierte Angebot

Ziele: Selbsterklärende Angebote erstellen
ein Angebot statt einer Angebotsserie
den Kunden durch das Angebot zusätzlich überzeugen
beste Voraussetzungen für die Verhandlung schaffen.

Für wen: Workshop für alle Vertriebsassistenten, Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Entscheider.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Was ist das Ziel des Angebots?
- + Aufbau, Form und Umfang des Angebots
- + Nutzenbeschreibung und Argumente für eine Akzeptanz erarbeiten
- + Inhalt des Angebots im Detail
- + Angebotsübergabe
- + Nachfassen des Angebots
- + Angebotsbesprechung
- + Erarbeitung eines Musterangebots für seine Weiterverwendung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Ein Angebot soll schon von Aussehen den Erwartungen des Entscheiders entsprechen. Gestalten Sie Ihre künftigen Angebote als Verkaufshilfen und nicht als Rechnung mit dem Titel „Angebot“. Sorgen Sie dafür, dass ein Mitarbeiter des Kunden, der mit dem Angebot zu seinem Chef geht, alle Argumente im Angebot findet, die ihm ein Verkaufen in Ihrem Auftrag ermöglicht. Legen Sie hier den Grundstein für eine erfolgreiche Verhandlungsphase.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 12 Durchsetzen in (Preis-)Verhandlung und von Preiserhöhungen

Ziele: Erreichen der Ziele in Verhandlungen / Preisverhandlungen; selbstbewusstes Auftreten; den Kunden von den erforderlichen Maßnahmen / Preiserhöhungen überzeugen; in jeder Situation souverän reagieren können; den Gesprächspartner fair aber bestimmt zum gewünschten Ergebnis bringen.

Für wen: Workshop für alle Personen, die an Verkaufs-, Einkaufs-, Personal-, Gehalts-, Budget- oder sonstigen Verhandlungen teilnehmen und mehr erreichen wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wie ich meine Ziele bestimme
- + Vorbereitung des Gesprächs / der Verhandlung
- + Argumentation für Einwände, Vorwände,
- + Auftreten und Bekämpfen der Nervosität und des Lampenfiebers
- + Souveräne Gesprächsführung in Theorie und Praxis
- + Körpersprache und verborgene Signale
- + Schwierige und aussichtslose Situationen meistern
- + Folgeaktivitäten festlegen
- + Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens für Ihre nächste Verhandlung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Blockaden



Nutzen: Ob im geschäftlichen oder privaten Bereich – Verhandlungen sind Teil unseres Lebens geworden. Immer häufiger hängt unser beruflicher Erfolg, unser Ansehen und unser Wohlstand bis hin zu unserer Zukunft vom Ausgang der Verhandlungen ab. Stellen Sie hier die Weichen für eine erfolgreichere Zukunft und bestehen Sie künftig in jeglicher Art von Verhandlungen. Ob Sie erhebliche Transaktionen in zahlenmäßig großer Runde mit Unterstützung eines/mehrere Kollegen machen, auf der Verkäufer- oder Einkäuferseite sitzen, ob Sie Preiserhöhungen oder sonstige Regelungen durchsetzen wollen; in diesem Workshop erhalten Sie alles wissenswerte und erfolgssichernde.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 13 Mühelose Einwandbehandlung

Ziele: Keine Angst mehr vor den „berüchtigten“ Einwänden;
Einwände in Vorteile wandeln;
souveräne Argumentation und Gesprächsführung.

Für wen: Workshop für alle Personen, die in Kundenkontakt kommen und in Gesprächen überzeugen wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Einwand oder Vorwand — den Unterschied schnell erkennen
- + Was tun bei einem Vorwand?
- + Wie begegne ich einem Einwand?
- + Wie behandle ich einen Einwand am Telefon?
- + Wie finde ich die richtigen Argumente?
- + Was, wenn ich keine Antwort weiß?
- + Einwände in Vorteile wandeln
- + Gegensätzliche Positionen entschärfen
- + „Klassiker“ wie „zu teuer“, „geht nicht“ und „keine Zeit“
- + Überzeugen statt überreden
- + Positive Gesprächskorrektur
- + Praktische Umsetzung in

Situationsszenarien



Nutzen: Sie verlieren jegliche Angst vor Einwänden oder Vorwänden. Souverän meistern Sie alle denkbaren „ja, aber“, „keine Zeit“ und „kein Geld“. Selbst am Telefon verlieren diese ihren Schrecken. Sie gewinnen mehr Sicherheit, erhalten erfolgserprobte Methoden und freuen schon bald auf diese Gespräche. Sie erarbeiten ein genau auf Ihre Branche, Ihre Produkt und Leistungen abgestimmte Vorgehensweise, die Sie gleich nach dem Workshop anwenden können.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 14 Verkaufen am Telefon

- Ziele:** Erfolgreich am Telefon verkaufen;
souveräne Gesprächsführung;
Vertrauen aufbauen;
Begeisterung beim Kunden wecken.
- Für wen:** Vertriebsbeauftragte, Kundenberater und alle Mitarbeiter mit direktem Kundenkontakt am Telefon.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Planung und Vorbereitung
 - + Erstellen eines sinnvollen Gesprächsleitfadens
 - + Identifizierung des richtigen Gesprächspartners mit Durchwahl
 - + Gesprächsführung - von der Informationsbeschaffung bis zum Abschluss
 - + Das Lächeln am Telefon (Freundlichkeit und Höflichkeit)
 - + Vertrauen schaffen am Telefon
 - + Souverän über alle Hürden
 - + Wandlung von Skepsis in Begeisterung
 - + "Schicken Sie mir mal Unterlagen zu"
 - + Was tun in Konfliktsituationen?
 - + Wie verhalten bei unfreundlichen Zeitgenossen?
 - + Frustbewältigung
 - + Durchstehvermögen
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Durch eine geeignet Vorbereitung erfahren Sie, wie Sie schnell und effizient Vertrauen aufbauen, die Aufmerksamkeit der Zielperson erschließen und den Bedarf ermitteln. Überzeugen Sie durch Ihre Persönlichkeit und professionelle Vorgehensweise, räumen Einwände beiseite und führen Sie den Interessenten zielorientiert zum Abschluss.
Machen Sie dort weiter, wo andere resignieren. Durch eine erprobte Methode erhöhen Sie die Abschluss Quote und verringern ablehnende Haltungen.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 15 Teamselling - erfolgreich verkaufen bei Entscheider-Gruppen

- Ziele:** Identifizieren der einzelnen Gruppenmitglieder nach „Für und Wider“; richtiger Umgang mit den einzelnen Personen auch in der Gruppe; aus Gegnern Befürworter machen; souveräne Argumentation und Gesprächsführung.
- Für wen:** Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Richtige Vorbereitung
 - + Vertrauen aufbauen
 - + Identifikation der Gruppenmitglieder nach Einstellung, Entscheidungsgewicht und Einflusspotential
 - + Vorgehen bei größerer Gruppe
 - + Einsetzen eines Begleiters
 - + Moderation bei Unstimmigkeiten
 - + Die Psychologie der Gruppe
 - + Pflege des „Befürworters“
 - + Behandlung von „Gegnern“
 - + Einwände in Vorteile wandeln
 - + Überzeugen statt überreden
 - + Positive Gesprächskorrektur
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Immer häufiger begegnen wir Entscheider-Gruppen, Entscheider-Gremien, Projektgruppen, etc., die eine Entscheidung gemeinsam erarbeiten und treffen. Die dadurch entstehenden Schwierigkeiten, wie unterschiedliche Interessen, erhöhter Zeitaufwand für den Vertriebsprozess und persönliche Differenzen gekannt zu meistern ist anspruchsvoll. Bereiten Sie sich für diese Herausforderung intensiv vor, um besseren Einfluss zu nehmen und höhere Erfolgchancen zu erarbeiten wie Ihre Marktbegleiter.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 16 Bestandskunden-Management

- Ziele:** Richtiger Umgang mit bestehenden Kunden;
Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten;
„cross-selling“ und „up-selling“;
langfristige Beziehung aufbauen und Partnerschaft verstärken.
- Für wen:** Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Erwartungen eines „Stammkunden“
- + Der Wert eines Bestandskunden
- + Vertrauen festigen
- + Dem Wettbewerber immer einen Schritt voraus
- + Potentialanalyse — was ist mit diesem Kunden erreichbar?
- + Wie kann dieser Kunde weiter entwickelt werden?
- + Wie „teuer“ ist die jeweilige „Kundenpflege“?
- + Wie komme ich an die wichtigen Informationen rechtzeitig?
- + Kundenzufriedenheit erreichen
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



- Nutzen:** Hier erfahren Vertriebsmitarbeiter und Manager, welchen Wert ein Bestandskunde wirklich für sie und das Unternehmen hat und wie ich diesen Wert steigern kann. Holen Sie mehr aus Ihren Bestandskundenpotential heraus! Errichten Sie ein Bollwerk gegen die Angriffe des Wettbewerbers. Verbinden Sie den Kunden noch fester mit Ihnen und Ihrem Unternehmen. Richtige und praxiserprobte Vorgehensweisen zeigen Ihnen sofort umsetzbare Möglichkeiten auf.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 17 Reklamationen wandeln in Kundenzufriedenheit

- Ziele:** Richtiges Verhalten bei Reklamationen;
erkennen von berechtigten Reklamationen;
aus Reklamationen begeisterte Kunden machen.
- Für wen:** Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter,
Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder
ergänzt werden:
- + Wie entstehen Reklamationen?
 - + Wie verhalte ich mich bei einer Reklamation?
 - + Umgang mit sehr erregten Kunden
 - + Berechtigte Reklamation oder „Vorteilsjäger“?
 - + Vermeiden von „Brandbeschleunigern“
 - + Eskalationsstufen
 - + Gesprächsführung bei Reklamationen
 - + Lösung richtig anbieten
 - + Wann „Wiedergutmachung?“
 - + Nachbearbeitung von Reklamationen
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Kaum ein Unternehmen, das nicht mit Reklamationen, unzufriedenen Kunden und
Konfliktsituationen konfrontiert wird. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte
Wege auf, wie Sie diese Situationen meistern und unzufriedene Kunden zu begei-
sterten Anhängern Ihres Unternehmens wandeln. Lernen Sie, nörgelnde Kunden von echten Unzu-
friedenen zu unterscheiden und durch die geeig-
neten Methoden zu begeisterten Bestandskunden
zu machen. Mitarbeiter, die häufig mit Reklama-
tionen zu tun haben, bedürfen einer besonderen
Ausbildung und einer positiven Einstellung, damit
sie Kunden nachhaltig überzeugen und selbst
keinen Frust aufbauen. Hier erfahren Sie wie.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag;
Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 18 Verkaufen auch in schwierigen Zeiten

- Ziele:** Sensibilisierung der Mitarbeiter auf die speziellen Anforderungen im Umgang mit Interessenten und Kunden in schwierigen Zeiten; Nutzen der „schwierigen Zeit“ für die Erarbeitung von Wettbewerbsvorteilen.
- Für wen:** Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Das Kaufverhalten – einst, heute und morgen
 - + Kundenorientiertes Denken und Handeln
 - + Qualität statt billig
 - + Kleine Aufträge sind die Vorstufe zu großen Aufträgen
 - + Gezieltes Kunden-/Interessenten-Marketing – CRM
 - + Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten
 - + Selbst ist der Geschäftsmann (neben Kollektivaktionen auch eigene Initiativen entwickeln)
 - + Marketing: PR, Internet und begleitende Anzeigen
 - + Vorbereitung der Mitarbeiter für Messen, Ausstellungen, Gewerbeschauen oder „Tag der offenen Tür“
 - + richtiges Verhalten der Mitarbeiter mit Kundenkontakt
 - + Strategische Nutzung von Kundendaten
 - + der besondere Nutzen Ihrer Angebote für den Kunden
 - + PR-Maßnahmen
- Nutzen:** Die Teilnehmer erkennen die Wichtigkeit der Kundenorientierung, welche Erwartungen Gesprächspartner haben und erhalten praktikable Vorgehensweisen, wie Sie diese Erwartungen positiv erfüllen können. Nutzen Sie die Chancen, die „schwierige Zeiten“ aktiven, unternehmerisch denkenden Menschen bietet. Erfahren Sie hier Methoden und Vorgehensweisen zu mehr Erfolg für sich und Ihr Unternehmen.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 19 Messe: Professionelles und imageförderndes Verhalten

- Ziele:** Sensibilisierung der Mitarbeiter auf die heutigen Anforderungen bei Messen und Ausstellungen; Interessenten schnell qualifizieren; richtiges Verhalten auf dem Stand; aktive Ansprache der geeigneten Besucher; Potential auf Messen voll ausschöpfen.
- Für wen:** Messe-Personal und all jene Personen, die sich, ihre Ideen und ihre Produkte/ Dienstleistungen auf Messen und Ausstellungen überzeugend darstellen und verkaufen wollen.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Die Besonderheit der Messe
 - + Unterschiede zwischen herkömmlichem Verkauf und Messe-Verkauf
 - + Effektive Vorbereitung von Messe-Auftritten
 - + Bedürfnisse und Wünsche der Messebesucher schnell erkennen
 - + Methoden der aktiven Besucheransprache und der effektiven Kontaktaufnahme
 - + Erfolgreich die "Kontakt-Hürden" überwinden
 - + Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen einsetzen
 - + Besucher interessieren statt abschrecken
 - + Die eigenen Produkte/Dienstleistungen überzeugend präsentieren
 - + Verkaufsfördernde Rhetorik und Argumentationstechniken einsetzen
 - + Erfolgreich vom eigenen Produkt bzw. der eigenen Dienstleistung begeistern
 - + Körpersprache und äußeres Erscheinungsbild wirkungsvoll einsetzen
 - + DOs and DONTs am Messestand und im Umgang mit den Kunden
 - + Schwierige Gesprächssituationen meistern
 - + Effektive Closing-Methoden einsetzen
 - + Beim Kunden "haften" bleiben und einen bleibenden Eindruck hinterlassen
 - + Standdisziplin – Verantwortung tragen für den Messe-Erfolg des Unternehmens
 - + Messe-Auftritte effektiv nachbereiten
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Messen und Ausstellungen sind teuer, aber auch gute Chancen, die richtige Zielgruppe effektiv anzusprechen und zu überzeugen. Schöpfen Sie die Möglichkeiten voll aus und bereiten Sie sich und Ihre Mitarbeiter bestens vor, damit aus den Messekosten echte Investitionen werden. Stellen Sie Ihren Kunden freundliche, kompetente und hilfsbereite Ansprechpartner zur Verfügung und Sie erhalten ein Ansteigen der Kundenzahl und einen wichtigen Imagegewinn.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell

Fordern Sie die spezielle Messe-broschüre an.

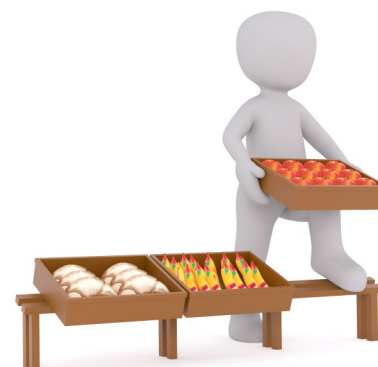
Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 20 Einzelhandel - erfolgreich Verkaufen mit Kundenbindung

- Ziele:** Chancen des Einzelhandels nutzen;
Kundenbindung verstärken;
Sensibilisierung auf die heutigen Anforderungen.
- Für wen:** Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Die Grundlagen des Verkaufens
 - + Die effiziente Kommunikation mit Kunden
 - + Richtig Fragen – aber wie?
 - + Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
 - + Gezielt Kundenvertrauen zu „seinem“ Einzelhändler aufbauen
 - + Die genaue Bedarfsermittlung
 - + Der Produktnutzen
 - + Vorteile des Einzelhandels / Fachhandels
 - + Verhindern von Internetkäufen
 - + Das faire Preisgespräch – Rabatte oder Nutzen verkaufen?
 - + Die souveräne Einwandbehandlung
 - + Der krönende und erfolgreiche Abschluss
 - + Kundenbindung
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie schon morgen Kunden besser behandeln und an sich binden. in kürzerer Zeit mit größerer Sicherheit zum geplanten Abschluss kommen. Die Teilnehmern erkennen die Wichtigkeit der Kundenorientierung, welche Erwartungen Gesprächspartner haben und erhalten praktikable Vorgehensweisen, wie Sie diese Erwartungen positiv erfüllen können. Zusätzlich erwerben Sie Selbstsicherheit im Umgang mit Kunden, Besuchern und Interessenten. Sie heben sich somit deutlich ab von der Umgangsform anderer Unternehmen. Stellen Sie Ihren Kunden freundliche, hilfsbereite und kompetente Ansprechpartner zur Verfügung und Sie werden belohnt durch zufriedene, treue Kunden, ein Ansteigen der Kundenzahl und echten Imagegewinn.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 21 Vertriebsausbildung mit Zertifizierung

Ziele: Beste Voraussetzungen für eine Tätigkeit im Verkauf erklärungsintensiver Produkte und Dienstleistungen schaffen; schneller Start in die erfolgreiche Verkaufskarriere durch ausgewogenen Mix aus Theorie und Praxis.

Für wen: Workshop für Neustarter im Vertrieb, die schnell erfolgreich werden wollen.

Inhalt:

- + Die Grundlagen des Verkaufens
- + Die überzeugende Kommunikation im Vertrieb und im Unternehmen
- + Professionelle Rhetorik und psychologische Gesprächsführung
- + Richtig Fragen – aber wie?
- + Körpersprache und ihre Auswirkungen
- + Die exakte Zieldefinition und Planung
- + Kundentypen identifizieren
- + Die sichere Entwicklung des Interessenten zum Kunden
- + Die telefonische Terminvereinbarung
- + Gezielt Vertrauen aufbauen
- + Die umfassende und spezifische Bedarfsermittlung
- + Die erfolgreiche, auf den Kundenbedarf abgestimmte Präsentation der Lösung
- + Kaufmotive frühzeitig erkennen
- + Das übersichtliche und verständliche Angebot
- + Teststellung und Warenmuster
- + Das faire Preisgespräch – Rabatte oder Nutzen verkaufen?
- + Die souveräne Einwandbehandlung
- + Spezifisches Verhalten bei Entscheidergruppen
- + Der krönende und erfolgreiche Abschluss
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Schaffen Sie beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start in Ihre Vertriebskarriere. Vermeiden Sie lange Einarbeitungsphasen und Frust durch Misserfolge. Dabei werden sowohl die branchenbedingten als auch die unternehmensspezifischen Gesichtspunkte und Ihre persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten berücksichtigt. Die vermittelte, zielgerichtete Vorgehensweise ermöglicht eine beachtliche Zeitersparnis und eine gesteigerte Erfolgsquote, die Sie sonst nur nach jahrelanger Erfahrung erreichen können. Sie erlernen sofort einsetzbare Methoden, wie Sie den Nutzen Ihrer Produkte /Leistungen und der ausgearbeiteten Lösungen richtig vermitteln, weniger Preisnachlässe geben und dadurch einen höheren Ertrag erzielen.

Dauer: öffentliches Seminar: 12 Tage; Firmenseminar: individuell

Ablauf: 2-Tages Workshops in Gruppen in zentralem Tagungshotel, halb-tages Workshops via Internet, persönliches Einzelcoaching via Internet und Training on the Job bei Kunden Ihrer Wahl, schriftliche und praktische Prüfung.

Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer das Sales-Experts-Vertriebsprofi-Zertifikat.

Einzelheiten: erhalten Sie gerne auf Anfrage; geplanter Beginn: April 2018

V 22 Das Vertrauen des Interessenten gewinnen

Ziele: Schnell eine beständige und nachhaltige Vertrauensbasis schaffen;
Vertrauen bei Bestandskunden ausbauen;
Vertrauen als Kundenbindung.

Für wen: Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter,
Führungskräfte und Entscheider.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder
ergänzt werden:

- + Warum ist das Vertrauen so wichtig?
- + Was schafft Vertrauen?
- + Wie gewinne ich Vertrauen?
- + Der Stellenwert der Internetseite
- + Was kann Marketing dazu beitragen?
- + Was trägt meine Person dazu bei?
- + Glaubwürdigkeit und Überzeugung
- + Wie kann ich das Vertrauen festigen?
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Nur ein Interessent, der ein ausreichend hohes
Vertrauen zu einem möglichen Lieferanten hat, wird
diesem seine Probleme, Schwierigkeiten und
Wünsche bis hin zum Budget anvertrauen. Der Workshop zeigt Ihnen
erfolgserprobte Wege auf, wie Sie Ihre Interessenten schneller überzeugen und
Bestehende Kunden nachhaltiger an sich binden. Sie heben sich von Ihrem
Wettbewerb ab und reduzieren den Zeitaufwand für den Vertriebsprozess.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 23 Wie „tickt“ ein Einkäufer?

Ziele: Einblick in die Tätigkeiten von professionellen Einkäufern gewinnen; erkennen der „täglichen Schwierigkeiten“ des Einkäufers; Möglichkeiten der Einkäufer erkennen und einschätzen; Entscheidungskriterien der Einkäufer von Auswahl bis Verhandlung verstehen; Strategien der Einkäufer kennenlernen; „Bluffs“ enttarnen; „Angstabbau“ vor Gesprächen und Verhandlungen.

Für wen: Workshop für alle Personen im Vertrieb, die mit Einkäufern Kontakt haben.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Aufgaben eines Einkäufers
- + Schwierigkeiten des Einkäufers im „Tagesgeschäft“
 - + Die Position des Einkäufers im Unternehmen
 - + Ziele des Einkäufers
 - + Vorbereitung auf wichtige Gespräche
 - + Einstufungen des Lieferanten (Bewertungssysteme, A-B-C-Lieferant ...)
 - + Strategien bei der Lieferantenauswahl
 - + Gestaltungen der Anfragen bei Lieferanten
 - + Vorbereitung des Einkäufers auf wichtige Verhandlungen
 - + Jahres- und Mengenvereinbarungen
 - + Verhandlungsstrategien des Einkäufers
 - + Wie erkundet der Einkäufer den Verhandlungsspielraum
 - + Was der professionelle Verkäufer tun kann
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Wenn ich den „Verhandlungs-Gegner besser kenne, ihn und seine Beweggründe, seine spezifische Situation besser verstehe, kann ich geeignete und passende Vorbereitungen, Vorgehensweisen und Strategien ausarbeiten und damit schneller, sicherer und erfolgreicher meine Ziele erreichen. Schauen Sie hinter die „Einkaufs-Kulissen“ und machen Sie sich diese Erkenntnisse zu Nutzen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

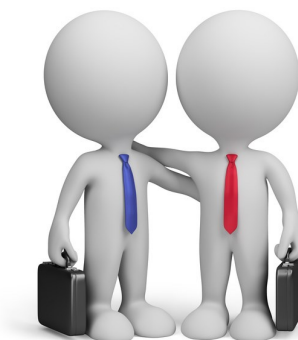
Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V 24 Kunden zu Loyalität führen

- Ziele:** Kunden zu mehr als nur Wiederkäufer entwickeln;
Kunden begeistern;
Kunden zum aktiven Empfehlungsmarketing führen.
- Für wen:** Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Zukunftstrend Loyalität oder Zukunftssicherung durch Loyalität?
 - + Die Bedürfnisse des Interessenten und Kunden
 - + Wo steht der Kunde?
 - + Kaufprozesse
 - + Was schafft Loyalität?
 - + Voraussetzungen für Loyalität
 - + Was kann dazu beitragen
 - + Die Entwicklung des Interessenten zum loyalen Kunden
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Die Pflege von Kunden wird immer wichtiger. Mehr als „Pflege“ ist die Loyalisierung Ihrer Kunden. Nur loyale Kunden werden gern mit Ihnen partnerschaftlich zusammenarbeiten, weitestgehend resistent gegen Wettbewerber und Sie aktiv weiterempfehlen. Das alles ist Zukunftssicherheit pur. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie Ihre Interessenten zu Kunden, Kunden zu Wiederkäufer und Wiederkäufer zu loyalen Kunden entwickeln.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag;
Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 25 Kunden des Wettbewerbers: ansprechen, überzeugen, und gewinnen

Ziele: Nutzen der eigenen Wettbewerbsvorteile;
Kunden des Wettbewerbers überzeugen und begeistern.

Für wen: Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Führungskräfte und Entscheider.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Die geeigneten Kunden des Wettbewerbers qualifizieren
- + richtige Kontaktstrategie
- + Termin vereinbaren
- + Lieferantenstruktur ermitteln
- + Festigkeit der Lieferantenbindung ermitteln
- + Werteempfinden ermitteln (Worauf legt der noch Wettbewerbskunde / Interessent wie viel Wert?)
- + Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten
- + Nutzen für den Interessenten aufzeigen
- + Kleine Aufträge sind die Vorstufe zu großen Aufträgen
- + Nutzenorientiertes Überzeugen
- + Souveräne Einwandbehandlung
- + Gezieltes Interessenten-Marketing
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Die Teilnehmer erarbeiten auf die eigene Persönlichkeit abgestimmt die erfolgreiche Vorgehensweise, dem Wettbewerber seine Kunden zu interessieren, „einen Fuß in die Tür zu bekommen“, zu überzeugen und den ersten Auftrag zu generieren. Sie erfahren, welche Erwartungen Gesprächspartner an neuen Lieferanten haben und erhalten praktikable Vorgehensweisen, wie Sie diese Erwartungen positiv erfüllen können. Nutzen Sie die Chancen, die „schwierige Zeiten“ aktiven, unternehmerisch denkenden Menschen bietet. Erfahren Sie hier Methoden und Vorgehensweisen zu mehr Erfolg für sich und Ihr Unternehmen.



Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

V26 Kundenpotentialanalyse

- Ziele:** Wert des Kunden ermitteln;
Entwicklungspotential des Kunden ermitteln;
Plan für Vorgehensweise erstellen;
Langfristige Beziehung aufbauen und Partnerschaft verstärken.
- Für wen:** Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wert des Kunden
- + Zufriedenheit und Erwartungen des Kunden ermitteln
- + Vertrauensbasis erweitern
- + Wie stehe ich in den Augen des Kunden zum Wettbewerber
- + Potentialanalyse — was ist mit diesem Kunden erreichbar?
- + Wie kann dieser Kunde weiter entwickelt werden?
- + Wie „teuer“ ist die jeweilige „Kundenpflege“?
- + Wie komme ich an die wichtigen Informationen rechtzeitig?
- + Kundenzufriedenheit erreichen
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



- Nutzen:** Hier erfahren Vertriebsmitarbeiter und Manager, was mit dem jeweiligen Kunden im geplanten Zeitraum machbar ist. Wie kann der Auftragsumfang erweitert werden? Welche Mittel stehen zur Kundenbindung zur Verfügung? Holen Sie noch mehr aus Ihren Bestandskundenpotential heraus! Errichten Sie ein Bollwerk gegen die Angriffe des Wettbewerbers. Verbinden Sie den Kunden noch fester mit Ihnen und Ihrem Unternehmen. Richtige und praxiserprobte Vorgehensweisen zeigen Ihnen sofort umsetzbare Möglichkeiten auf.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

V 27 Anspruchsvolle Verhandlungen führen und gewinnen

Ziele: Erreichen von anspruchsvollen Ziele in Verhandlungen;
Strategische Vorbereitung;
zum richtigen Zeitpunkt die richtige Taktik einsetzen;
die Verhandlung wirklich führen.

Für wen: Workshop für erfahrene Personen, die wichtige Verhandlungen noch besser führen wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:



- + Festlegen meiner Ziele und berechnen der Ziele des Verhandlungspartners
- + Beschaffen der erforderlichen und nützlichen Daten sowie Informationen
- + Einschätzung der Mentalität des Verhandlungspartners
- + Strategische Vorbereitung der Verhandlung
- + Das Acht-Stufen-Model
- + Auftreten und Bekämpfen der Nervosität und des Lampenfiebers
- + souveräne Gesprächsführung in Verhandlungen
- + Spielräume des Verhandlungspartners erkennen
- + Geschäftssprache des Körpers in Verhandlungen und aufschlussreiche Signale
- + „Steilvorlagen“ des Verhandlungspartners aufgreifen und nutzen
- + Einwände, Vorwände, Blockaden beseitigen
- + Schwierige Situationen souverän meistern
- + Abschluss und Zusammenfassung
- + Die Besonderheiten von Rahmenvereinbarungen und Jahresabschlüssen
- + Folgeaktivitäten festlegen
- + Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens für Ihre nächste Verhandlung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Der geschäftliche Erfolg hängt immer mehr von erfolgreich geführten Verhandlungen ab. Jede Nicht-Erreichung der Ziele kann bedeutende Kosten verursachen und so über die Zukunft von Unternehmen maßgeblichen Einfluss nehmen. Je professioneller die Teilnehmer der Verhandlungen, umso wichtiger werden kleine und kleinste Details. Sie finden hier erprobte Methoden der Verhandlungsführung, durch deren Einsatz Sie Ihre Erfolge noch weiter ausbauen können.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

Vertrieb

V 28 Wie der Vertrieb das „Social Network“ für sich nutzen kann

- Ziele:** Vorbereitung für Kundengespräche verbessern / vereinfachen;
Vorteile gegenüber dem Wettbewerber erzielen;
neue Möglichkeiten erschließen.
- Für wen:** Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Welche Informationen finde ich wo?
 - + Welche neuen Möglichkeiten bietet das „Social Network“
 - + Welche zusätzlichen Informationen bietet das „Social Network“
 - + Welches ist das richtige für meine Branche?
 - + Wie setze ich das „Social Network“ gewinnbringend ein?
 - + Wann ist eine Verbindung förderlich?
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Hier erfahren Vertriebsmitarbeiter und Manager, was sich mit dem „Social Network“ für neue Möglichkeiten auftun. Neben wichtigen Informationen und neuen Zugangswegen bietet das „Social Network“ noch weitere Vorteile. Verbinden Sie den Kunden noch fester mit Ihnen und Ihrem Unternehmen. Richtige und praxiserprobte Vorgehensweisen zeigen Ihnen sofort umsetzbare Möglichkeiten auf.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat



Managementseminare:

**Managementseminare
sind ausgerichtet auf alle
Führungskräfte, welche „Ihre“ Mitarbeiter
noch erfolgreicher führen wollen.**



M 01 Motivierende Mitarbeiterführung

Ziele: Mehr Leistung durch Motivation der Mitarbeiter; Mitarbeiterbindung; Steigerung der Loyalität der Mitarbeiter zum Unternehmen; Krisensituationen souverän meistern.

Für wen: Workshop für alle Gruppenleiter, Weisungsbefugte, Führungskräfte mit Personalverantwortung, Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Persönlichkeit und Führungsfaktoren
- + Die Verantwortung des Vorgesetzten gegenüber seinen Mitarbeitern
- + Richtige Zielsetzung (seine eigene und die seiner Mitarbeiter)
- + Geschicktes Delegieren und Priorisieren der Aufgaben
- + Optimale Arbeits- und Aktionsplanung
- + Konkrete Aufgabenvermittlung
- + Zusammenarbeit im Team
- + Kontrolle oder Überwachung?
- + Chancen des präventiven Controllings
- + Konflikte frühzeitig erkennen und geschickt beilegen
- + Kritik richtig anbringen
- + Konstruktive Mitarbeitergespräche
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie Mitarbeiter mit Freude zu mehr Einsatz/Leistung führen, gute Mitarbeiter auf Ihrem Niveau halten und generell Mitarbeiter an Ihr Unternehmen binden können. Schaffen Sie ein Plus an Loyalität, um Fluktuationen zu minimieren und die Zusammenarbeit zu entspannen. Dieses Seminar richtet sich nicht an „Sonnenschein-Manager“ sondern an Führungspersönlichkeiten die vorhandene Ressourcen besser nutzen und Krisensituationen souverän meistern wollen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

M 02 Ziele richtig definieren und erreichen

Ziele: Erreichbare Ziele bestimmen und verständlich definieren;
Motivation zur Zielerreichung;
Akzeptanz der Ziele.

Für wen: Workshop für alle Gruppenleiter, Weisungsbefugte, Führungskräfte mit Personalverantwortung, Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Ziele richtig definieren
- + Harte und weiche Ziele
- + Die Erreichbarkeit sicherstellen
- + Messbare Kriterien erarbeiten
- + Welche Motivatoren greifen?
- + Einbeziehen des Mitarbeiters
- + Machbarkeit und Akzeptanz
- + Rechtzeitige Kontrolle
- + Steuernde Maßnahmen
- + motivierende Kritik und nachvollziehbares Feedback
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Die Methode der erreichbaren und akzeptierbaren Zielvereinbarung kann auf allen Hierarchieebenen und für jegliche Konstellation eingesetzt werden. Verständliche Zielbeschreibung und messbare Vorgaben sorgen für eine höhere Akzeptanz und eine deutlich präzisere Steuerung des Mitarbeiterereinsatzes. Dabei ist es unerheblich, ob es sich hierbei um strategische oder taktische Ziele handelt. Sie fördern damit zusätzlich die persönliche Entwicklung und die Selbständigkeit des Mitarbeiters. Sie schaffen außerdem die Basis für ein erfolgsabhängiges Vergütungssystem.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

M 03 Training on the Job - Vertriebsleitercoaching

Ziele: Grundausbildung von neu aufgestiegenen Vertriebsleiter; Coachen von eigenen Mitarbeitern; Weiterentwicklung von Vertriebsleiter mit Erfahrung; bessere Mitarbeiterführung; effizienteres Verhalten gegenüber Verkäufern; vermeiden von Fehlern; höhere Akzeptanz bei Kollegen und Mitarbeitern;

Für wen: Workshop für alle Vertriebsleiter, Verkaufsleiter und regionale Verkaufsleiter Vertriebs-Führungskräfte mit Personalverantwortung, Geschäftsführer mit Vertriebsleiterfunktion.

Inhalt: wird nach Analyse der vorhandenen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen individuell ausgearbeitet und umgesetzt.

- + Ziele besprechen und festlegen
- + Vorgehensweise bestimmen
- + Rollenbesprechung
- + Durchführung des Gesprächs
- + Vertriebsplanung
- + Vertriebscontrolling
- + Gebietsregelungen—der Alptraum
- + Umgang mit „Alten Hasen“
- + Entwickeln junger Verkäufer
- + Umgang mit individuellen Verkäufertypen
- + Welche Maßnahmen haben funktioniert?
- + Was muss wie anders gemacht werden?
- + Machbarkeit und Akzeptanz



Nutzen: Sowohl neu mit der Aufgabe des Vertriebsleiters betreute Mitarbeiter wie auch erfahrene Führungskräfte erhalten sofort umsetzbare Methoden und Vorgehensweisen, die Zeit einsparen sowie Frust und Misserfolge verhindern.

Da nichts so sicher ist wie der Wandel, brauchen Sie Führungskräfte, die in der Lage sind, ihre Aufgaben in der Gegenwart und in der Zukunft zu managen und dadurch die Zukunftssicherheit Ihres Unternehmens zu gewähren

Dauer: öffentliches Seminar: nicht möglich;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

M 04 Vermitteln bei Konflikten und Mobbing

Ziele: Rechtzeitig Konflikte erkennen und vermeiden;
richtige Maßnahmen sichern wertvolles Mitarbeiterwissen;
souverän Konflikte bereinigen;
Negative Beeinflussung und Mobbing anderer Mitarbeiter verhindern.

Für wen: Führungskräfte mit Personalverantwortung.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Erste Anzeichen von Verhaltensänderung
- + Auswirkungen des Mobblings
- + geeignete Maßnahmen ergreifen und einsetzen
- + Wie entstehen Konflikte?
- + Konflikte frühzeitig erkennen und geschickt beilegen
- + Entschlüsseln des Verhaltens des Gesprächspartners
- + Eskalationsstufen
- + Richtige, zeitnahe Lösung erarbeiten
- + Rücksicht und Disziplin bei eigenem Verhalten
- + Unterschiedliche Mentalitäten
- + Zusammenarbeit statt Trennung
- + Die Verantwortung des Vorgesetzten gegenüber seinen Mitarbeitern
- + Geschicktes Vorgehen bei innerlich gekündigten Mitarbeitern
- + Konstruktive Mitarbeitergespräche
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Durch Konflikte und Mobbing sind schon einige Unternehmen stark geschädigt worden. Nur noch jeder 10 hat Spaß an seinem Job! Über 70 % der Mitarbeiter machen Dienst nach Vorschrift, 18 % haben bereits innerlich gekündigt. Sorgen Sie dafür, dass es in Ihrem Unternehmen nicht soweit kommt. Die richtige „Behandlung“ der Mitarbeiter rentiert sich immer. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie Mitarbeiter mit Freude zu mehr Einsatz/Leistung führen, gute Mitarbeiter auf Ihrem Niveau halten, Mobbing verhindern und generell Mitarbeiter an Ihr Unternehmen binden können. Schaffen Sie ein Plus an Loyalität, um Fluktuationen zu minimieren und wieder Spaß an der Zusammenarbeit aller. Höhere Kundenzufriedenheit ist ein zusätzlicher Vorteil.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

M 05 Höchstleistung mit System und Motivation

Ziele: Den Vertrieb wirklich führen; erreichbare Ziele definieren; individuelles Coaching; strukturierte und messbare Abläufe; Steigerung der Effizienz; Schaffen von höchstmöglicher Transparenz; Präventiv-Controlling statt Vorhaltungen; Motivation und konstruktives Feedback;

Für wen: Führungskräfte im Vertrieb, vertriebsverantwortliche Manager, Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Besonderheit der Mitarbeiterführung speziell im Vertrieb
- + Lösungsvertrieb als echte Chance
- + Strukturierte Vorgehensweise und zielorientierte Vertriebsprozesse
- + Präventiv-Maßnahmen zur Effizienzsteigerung
- + Top-Transparenz durch konsequentes Vertriebscontrolling
- + Unterstützendes Coaching durch den Vertriebsleiter
- + Wie finden Sie die besten Vertriebsmitarbeiter
- + Wie halten und entwickeln Sie die Leistungsträger?
- + Wettbewerbe und Gewinnerkultur
- + Leistungsorientierte Entlohnungssysteme als Unterstützung für den Vertriebs Erfolg
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Sie erfahren, wie Sie die Rolle der Vertriebsleitung richtig definieren und dadurch Ihr Team effizient zu den geplanten Zielen führen. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgreiche Methoden, Strategien und Mechanismen zur motivierenden Mitarbeiterführung. Schaffen Sie eine WIN-WIN Situation, aus der heraus Sie Mitarbeiter unterstützend zum Erfolg führen. Durch bewährte Sofortmaßnahmen steigern Sie die Effektivität und die Qualität sowie die Motivation Ihrer Verkäufer.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Auch als Vertriebsleiter-Coaching-Maßnahme als individuelles Projekt abgestimmt auf Ihre spezifische Situation erhältlich.

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

M 06 Effizientere und erfolgreichere Meetings und Besprechungen

Ziele: In weniger Zeit mehr erreichen; Meetings unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten; effiziente Vorbereitung von Meetings und Besprechungen; die Auswahl der geeigneten und erforderlichen Teilnehmer; Ergebnisse planen und wirklich erzielen.

Für wen: Geschäftsführer, Moderatoren, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Gruppenleiter.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Richtige Vorbereitung
- + Ziele exakt definieren
- + Teilnehmer: wer? Wann? wozu?
- + Aufgabendefinition der Teilnehmer
- + Persönliche Vorbereitung
- + Zeitpunkt / Zeitraum der Besprechung
- + Tagesordnung / Agenda
- + Einladung
- + Umgang mit den unterschiedlichen Besprechungsteilnehmern
- + Improvisation bei organisatorischen Problemen
- + Konflikte vermeiden
- + Protokollierung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: In vielen Besprechungen wird wertvolle Arbeitszeit durch eine unzureichende Vorbereitung, ungünstige Gestaltung und unkontrollierte Durchführung verschwendet. Hier hilft Ihnen die SALES-EXPERTS-Meeting-Strategie. Mit richtiger Vorbereitung können Sie erreichen, dass in Ihren Besprechungen gute Ergebnisse erzielt und die Teilnehmer zufriedengestellt werden. Zudem steigern Sie Ihr Image. Nach diesem Seminar sind Sie mit den wichtigsten Punkten für eine gute Sitzungsplanung vertraut und können Besprechungen souveräner leiten. Sie wissen, worauf Sie im Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmern achten müssen, was eine effektive Protokollierung bedeutet und wie Sie Ihre Sitzungen sinnvoll nachbereiten.


Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

M 07 Mitarbeiter beurteilen - Jahresabschlussgespräch mit Zielvereinbarung

- Ziele:** Faire Beurteilung der erbrachten Leistung;
motivieren durch Anerkennung ;
Mitarbeiterbindung durch offene Leistungsgespräche;
Ermittlung leistungsfördernder Maßnahmen für das Folgejahr;
Zielgespräche mit Akzeptanz der Mitarbeiter (mit Musterbeurteilung).
- Für wen:** Workshop für alle Geschäftsführer und Führungskräfte mit Personalverantwortung.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Faire Beurteilung durch Mitarbeiter und Führungskraft
 - + Die Beurteilung als Baustein der Personalentwicklung
 - + Festlegung von Standards
 - + Techniken der Beurteilung
 - + persönliche und individuelle Ziele
 - + Messbarkeit von Zielen
 - + Zielvereinbarung und Beurteilung
 - + Ziele und Anliegen des Mitarbeiters
 - + geeignete Maßnahmen
- Nutzen:** Der Austausch der Erwartungen zwischen Führungskraft und Mitarbeiter unterstützt die Identifizierung von Stärken und Schwächen. Ergebnis sind die Entwicklungspotenziale beider Gesprächspartner sowie des Arbeitsumfeldes. Die Schaffung einer einheitlichen Beurteilung im Unternehmen hilft, klare Strukturen und Transparenz hinsichtlich der Führung von Mitarbeitergesprächen zu schaffen. Sie erreichen somit ideale Voraussetzungen für die Einführung von Zielvereinbarungen und variablen Gehaltsanteilen. Die Zielvereinbarung kann auf allen Hierarchieebenen und für jegliche Art der Zusammenarbeit umgesetzt werden. Strategische wie taktische Ziele lassen sich top-down verbindlich realisieren. Die Kompetenzerweiterung der Führungskräfte durch Zielbeschreibung und messbare Ergebnisbeschreibung sorgt für eine präzise Steuerung des Mitarbeitereinsatzes. Kompetenzforderung und Einbeziehung der Mitarbeiter in den Wertschöpfungsprozess durch Zielklarheit, fördern so Eigeninitiative und Leistungsoptimierung.
- 
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

M 08 Vertriebsprozesse erstellen und optimieren

- Ziele:** Geeignete Vertriebsprozesse erstellen;
effizienter den Workflow im Vertrieb organisieren;
Vorteile durch differenzierte Vertriebsprozesse nach Kundenkategorien und Produktgruppen.
- Für wen:** Workshop für Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Leiter Außendienst und Gebietsverkaufsleiter.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Struktur der Vertriebsprozesse
 - + Differenzierung nach Kundenkategorie
 - + Differenzierung nach Produktgruppen und Dienstleistungsgruppen
 - + Aufgabenverteilung auf Basis des Vertriebsprozesses
 - + Die einzelnen Phasen des Vertriebsprozesses
- Nutzen:** Untersuchungen haben ergeben, dass die Verkaufsproduktivität nach Individualisierung und Optimierung der Vertriebsprozesse zwischen 17 und 32 Prozent gestiegen ist. Ein vielleicht noch bedeutenderer Nutzen ist die Transparenz der Vorgehensweisen, die erst eine echte Vertriebssteuerung durch den Vertriebsleiter möglich macht. Außerdem legen Sie den Grundstein für ein echtes Vertriebscontrolling.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

M 09 Zielorientierte, präventive Vertriebssteuerung

- Ziele:** Vertriebsplanung top-down und Bottom-up mit Akzeptanzgarantie der Verkäufer; Steuerung nicht nur über Zielvorgaben, sondern unterstützend; Steigerung der Außendienstproduktivität.
- Für wen:** Workshop für Vertriebsgeschäftsführer, Verkaufsleiter, Leiter Außendienst, Gebietsverkaufsleiter und Geschäftsführer.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Mit welchen einfachen Instrumenten Sie Ihren Vertrieb wirksam steuern
 - + Die Rolle der Vertriebsprozesse bei Planung, Steuerung und Controlling
 - + Wie komme ich zur realistischen Zielvorgabe?
 - + Wie gewinne ich die Akzeptanz der Verkäufer?
 - + Von der akzeptierten Vorgabe zur Zielerreichung
 - + Bewährte Vorgehensweisen der realistischen Vertriebsplanung
 - + Wie Ihr Vertrieb schneller zum Auftrag kommt
 - + Wie gehe ich konstruktiv bei der Steuerung der Mitarbeiter vor?
 - + Wirtschaftlichkeitskennzahlen und Produktrentabilität
 - + Methoden zur Analysen der Verkäufer-Aktivitäten
 - + Feststellung des erbrachten Nutzens
 - + Schaffung eines vertrieblichen Frühwarnsystems
 - + Hinführen zur Selbststeuerung und -kontrolle
 - + Methoden der Akzeptanzschaffung des Vertriebskontrollsystems
- Nutzen:** Sparen Sie sich Zeit durch gezielteres Vorgehen. Schaffen Sie sich die Akzeptanz der Verkäufer, ohne die sie die Ziele bestimmt nicht erreichen. Sie erarbeiten sich eine Vorgehensweise für Ihr Unternehmen, welches exakt abgestimmt ist auf Ihre Belange. Sie erkennen rechtzeitig, wo Sie bei wem mit welcher Methode eingreifen müssen. Steuern sie nach dem bewährten SALES-EXPERTS win-win-win-System: Vorteile für das Unternehmen, den Verkäufer und für Sie. Erkennen Sie Möglichkeiten, rechtzeitig mangelnden Einsatz, fehlende Kenntnisse oder falsches Vorgehen zu identifizieren und finden Sie Strategien, diese wirkungsvoll zu beseitigen.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

M 10 **Genau, schnelle und transparente Vertriebsplanung**

Ziele: Vertriebsplanung top-down und Bottom-up mit Akzeptanzgarantie der Verkäufer; Steuerung nicht nur über Zielvorgaben, sondern unterstützend; Steigerung der Außendienstproduktivität.

Für wen: Workshop für Vertriebsgeschäftsführer, Verkaufsleiter, Leiter Außendienst, Gebietsverkaufsleiter und Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Die Rolle der Vertriebsprozesse bei Planung, Steuerung und Controlling
- + Wie komme ich zur realistischen Zielvorgabe?
- + Wie gewinne ich die Akzeptanz der Verkäufer?
- + Von der Vorgabe zum akzeptierten Ziel
- + Bewährte Vorgehensweisen der realistischen Vertriebsplanung
- + Wie erkenne ich Hintergründe der Unterschiede
- + Rentabilität der einzelnen Produkte in der Planung

Nutzen: Sparen Sie sich Zeit durch gezielteres Vorgehen. Schaffen Sie sich die Akzeptanz der Verkäufer, ohne die sie die Ziele bestimmt nicht erreichen. Sie erarbeiten sich eine Vorgehensweise für Ihr Unternehmen, welches exakt abgestimmt ist auf Ihre Belange. Sie erkennen rechtzeitig, wo Sie bei wem mit welcher Methode eingreifen müssen. Steuern sie nach dem bewährten SALES-EXPERTS win-win-win-System: Vorteile für das Unternehmen, den Verkäufer und für Sie. Erkennen Sie Möglichkeiten, rechtzeitig mangelnden Einsatz, fehlende Kenntnisse oder falsches Vorgehen zu identifizieren und finden Sie Strategien, diese wirkungsvoll zu beseitigen.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;
Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)



Kunden über SALES-EXPERTS (Auszug):

Frau Myriam Roth ELB-SCHLIFF Werkzeugmaschinen GmbH:

"Optimal abgestimmtes Programm auf die vorherrschenden Problematiken der Führungsgruppe. Individuelles Eingehen auf vereinzelte Problematiken."

Herr Christian Patzelt, ELB-SCHLIFF Werkzeugmaschinen GmbH:

"Referent ist praxiserprobt und bindet die Teilnehmer aktiv in die Schulung mit ein."

Herr Seyfferth, Vogt Baugeräte GmbH:

"Das bisher beste Seminar an dem ich teilgenommen habe. Bin von Ihrer Kompetenz beeindruckt!!!"

Herr Klaus Hesselmann, AMADEUS IT GmbH, Parsberg:

„Ein mitreißendes Seminar mit bleibenden Eindruck! Viele Tipps für den täglichen Gebrauch!“

Herr Tobias Greiner, PFISTERER KG:

„Sehr Praxisnah. Sehr gute Einbindung der Teilnehmer in Rollenspiele in realitätsnahen Situationen. Prädikat Empfehlenswert.“

Herr Peter Neidl, Geschäftsführer der Schloßbrauerei Naabeck:

„Das SALES-EXPERTS-Führungskräfte-seminar war nicht nur für Manager mit Erfahrung über den gesamten Ablauf sehr positiv, angenehm und lehrreich, es ist auch für werdende Führungskräfte und Mitarbeiter mit Weisungsbefugnis sowie Gruppenleiter bestens geeignet.“

Herr Stephan Korb, Vertriebsleiter Siemens AG, Nürnberg:

„Ich bin restlos begeistert! Alles was man braucht, um erfolgreich Mitarbeiter zuzuführen und zu motivieren und selbst in schwierigsten Mitarbeitergesprächen bestehen zu können, wurde auf äußerst anschauliche Weise vermittelt und konnte sofort in der Praxis umgesetzt werden. Dabei kam der Spaß in dem Workshop nie zu kurz. Besonders nützlich erwiesen sich die vielen „Spezial-Tipps“, die eben zeigen, dass ein Seminar ausschließlich vom Trainer abhängt. Mit Herrn Raschick haben wir einen Spitzentrainer kennen gelernt.“

Herr Willi Irlbacher, IRLBACHER BLICKPUNKT GLAS GMBH:

„Habe einen sehr guten Eindruck. Eines meiner besten Seminare das ich je mitgemacht habe.“

Herr Thomas Preller, Siemens Dematic:

Sehr interessantes, informatives und amüsantes Seminar. Deshalb vergingen die drei Tage "wie im Flug". Ich hätte mir jetzt im Nachhinein sogar 4 Tage mit noch mehr Rollenspielen gewünscht, weil diese so praxisnah waren und jeder Teilnehmer so viele nützliche Tipps und Verhaltensweisen mitnehmen konnte.

Weiter Kundenstimmen erhalten Sie auf den Seiten 76 und 77

Einkaufs-Seminare:



**Einkaufsseminare
sind speziell ausgerichtet
auf alle Personen im strategischen Einkauf,
die ihre Erfolge weiter ausbauen und
Ihre Vorgehensweisen strukturiert optimieren wollen.**



E 01 Geschickt Einkaufen und professionell verhandeln

Ziele: Deutliche Verbesserung der Einkaufskonditionen;
Schaffung einer soliden Ausgangsbasis für erfolgreiche Einkaufsaktivitäten mit strukturiertem Vorgehen; Checklisten, Hilfsmitteln und dem Rüstzeug auch für knifflige Situationen;
sicheres, professionelles und überzeugendes Auftreten.

Für wen: Workshop für alle Einkäufer, Selbständige, Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Aufgaben des Einkaufs
- + Verhältnis Lieferanten - Einkäufer
- + Kommunikation zwischen Lieferanten - Einkäufer
- + Selbstvertrauen - Auftreten und Ausstrahlung
- + Lieferanten - Anforderungen und Bewertung
- + Richtig Lieferantengespräche führen
- + Interner Bedarf und Bedarfsübermittlung zum Lieferanten
- + Erstgespräche mit Erwartungskommunikation
- + Fundierte Vorbereitung auf Verhandlungen
- + Körpersprache – der Körper redet und der Mund spricht
- + Spielräume des Verhandlungspartners erkennen
- + Preis-Verhandlung wirklich führen
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie noch kostengünstiger einkaufen und trotzdem ein partnerschaftliches Verhältnis zu Ihrem Lieferanten auf- bzw. ausbauen können. Außerdem finden Sie Methoden, wie Sie Ihren Lieferanten an Problemlösungen mit beteiligen, in die Verantwortung einbeziehen und somit mehr Nutzen aus der Zusammenarbeit mit dem Lieferanten ziehen können. Dass Sie dabei auch noch Zeit sparen und die Termintreue des Lieferanten erhöhen können, wird außerdem für Sie ein echter Zusatznutzen sein.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

E 02 Nutzbringende Lieferantenbewertung

Ziele: Zusammenarbeit mit den richtigen Lieferanten;
Vorteile ziehen aus den weichen Faktoren der Bewertung;
langfristige Vereinbarungen und Lieferantenbindung.

Für wen: Workshop für alle Einkaufsabteilungen.

Inhalt: Themenauswahl; kann individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Nutzbringender Umgang mit den Lieferanten
- + Erarbeitung der individuell passenden
- + Ermittlung der Aufwände für die Eingliederung
- + Richtige Bewertung des Lieferanten in der Praxis
- + Effizienzsteigerung im Umgang mit Lieferanten
- + Einheitliche Vorgehensweise bei mehreren Einkäufern
- + Verhandlung in Jahresvereinbarungen
- + Fundierte Vorbereitung auf Jahresvereinbarungen
- + Professionelle Durchführung von Jahresvereinbarungen
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Bewertungsfaktoren
in die EDV



Nutzen: Welcher Lieferant nützt mir wie viel? Welchen Zeitaufwand habe ich mit welchem Lieferanten? Wie kann ich noch mehr Vorteile erreichen? Diese und die professionellen und erfolgreichen Vorgehensweisen in Jahresvereinbarungen eignen Sie sich in diesem Workshop an. Schnellere Entscheidungsfindung bei der Auswahl von geeigneten Lieferanten und geringerer Zeitaufwand bei Bestellungen während des Jahres sind weitere Vorteile für Sie. Der Workshop ist sehr praxisorientiert und führt Sie anschaulich zu einem optimierten Verhalten mit mehr Erfolg.

Dauer: Firmenworkshop: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

E 03 Strategisches Lieferantenmanagement

Ziele: Bestmögliche Zusammenarbeit mit Lieferanten;
Lieferantenanforderungsprofil; Lieferantenbewertung - „Weiche Faktoren“;
Strategische Lieferantengespräche; langfristige Vereinbarungen;
Verhandlungen wirklich führen.

Für wen: Workshop für alle erfahrenen Einkäufer, Einkaufsleiter, Geschäftsführer.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wie ich meine Ziele bestimme
- + Weitreichendes Lieferantenanforderungsprofil
- + Faktoren für die Lieferantenbewertung
- + Vorbereitung für wichtige Vereinbarungen
- + Jahresgespräche: So kommen Sie zu guten Zielvereinbarungen
- + Wünsche und Ziel des Verhandlungspartners erkennen
- + Verhandlungseröffnung: So bekommen Sie das Heft in die Hand
- + Verhandlungen wirklich führen
- + Aktives Zuhören
- + Kritische Situationen meistern
- + Unfaire Verhandlungsmethoden erkennen und geschickt kontern
- + Verhandlungen mit Monopolisten
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Strategische Ziele definieren, langfristige Lieferantenbindung und Konditionsfestlegung. Einsetzen der geeigneten „Mittel“ bei wichtigen Verhandlungen. Erfolgserprobte Methoden und praktische Tipps, situationsbezogenen Übungen und Besprechung der gemachten Erfahrungen mit neuen Lösungen zeigen Ihnen, wie Sie noch erfolgreicher mit den richtigen Lieferanten langfristig zusammenarbeiten. Außerdem finden Sie Methoden, wie Sie Ihren Lieferanten an Problemlösungen mit beteiligen, in die Verantwortung einbeziehen und somit noch mehr Nutzen aus der Zusammenarbeit mit dem Lieferanten ziehen können.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

E 04 Wie „tickt“ ein Verkäufer?

Ziele: Einblick in die Tätigkeiten von professionellen Verkäufern gewinnen;
erkennen der „täglichen Schwierigkeiten“ des Verkäufers;
Kompetenzen der Verkäufer erkennen und einschätzen;
Beweggründe der Verkäufer in verschiedenen Situationen verstehen
Strategien der Verkäufer kennenlernen; „Bluffs“ enttarnen;
richtige Strategie wählen für Gespräche und Verhandlungen.

Für wen: Workshop für alle Personen im Einkauf, welche mit Verkäufer Kontakt haben.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:



- + Aufgaben, Vorgaben und Ziele eines Verkäufers
 - + Schwierigkeiten des Verkäufers im „Tagesgeschäft“
 - + Die Position des Verkäufers im Unternehmen
 - + Motivation des Verkäufers
 - + Vorbereitung auf wichtige Gespräche
 - + Was macht einen Kunden für den Verkäufer wichtig?
 - + Strategien bei der Kundenauswahl
 - + Verkäufer und Angebot
 - + Vorbereitung des Verkäufers auf wichtige Verhandlungen
 - + Jahres- und Mengenvereinbarungen
 - + Verhandlungsstrategien des Verkäufers
 - + Wie erkundet der Verkäufer den Verhandlungsspielraum
 - + Was der professionelle Einkäufer tun kann
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Wenn ich den „Verhandlungs-Gegner besser kenne, ihn und seine Beweggründe, seine spezifische Situation besser verstehe, kann ich geeignete und passende Vorbereitungen, Vorgehensweisen und Strategien ausarbeiten und damit schneller, sicherer und erfolgreicher meine Ziele erreichen. Schauen Sie hinter die „Verkaufs-Kulissen“ und machen Sie sich diese Erkenntnisse zu Nutzen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)



Kunden über SALES-EXPERTS (Auszug):

Frau Nicole Lück, Einkäufer Sielaff GmbH & CO. KG, Herrieden:

"Dieses Seminar war für mich das Beste, das ich je besucht habe, klare Strategien um noch (kosten-) günstiger einzukaufen; praxiserprobte Vorgehensweisen zeigten sofort umsetzbare Möglichkeiten auf. Spitzenleistung von Sales Experts!"

Herr Klaus Hesselmann, AMADEUS IT GmbH, Parsberg:

„Ein mitreißendes Seminar mit bleibenden Eindruck! Viele Tipps für den täglichen Gebrauch!“

Herr Ralph Belleth, Einkäufer Schmack Biogas AG, Schwandorf:

Herr Raschick überzeugt durch hohe Kompetenz und fachlich fundiertes Wissen – lange eigene Erfahrung und angeeignetes Wissen.

Herr Reinhard Sigritz, Einkaufsleiter der Eisen Knorr AG Weiden:

„Der Trainer hat es geschafft die Teilnehmer zu motivieren und zur Mitarbeit anzuregen. Jeder Einwand und jede Frage wurde behandelt und beantwortet.“

Herr Manuel Rose, Einkäufer der KATHREIN-Werke KG:

„Sehr viel Info, die in vielen Punkten Anwendung finden kann oder Wege zur Verbesserung aufzeigt. Wird mich weiterbringen.“

Frau Ronja Engelhardt, Horna Verpackungen GmbH

"Super Seminar, das mit entsprechender Nachbearbeitung sehr viel bewirken bzw. helfen kann."

Markus Schaller, Gruber Innenausbau-Holzbau GmbH:

"Viele Erkenntnisse. bisher das beste Seminar das ich besucht habe. viel zutreffendes"

Herr Jürgen Schmidt, Einkaufsleiter der Schmidt-Seeger AG, Beilngries:

„Das Einkaufsseminar von SALES-EXPERTS war in einer sehr diskreten Atmosphäre, mit sehr intensiver Einbindung der Teilnehmer, sehr abwechslungsreich und sehr fordernd.“

Frau Angelika Weiß, Einkäufer der Bionorica AG, Neumarkt:

„Ich bin restlos begeistert! Tolle Anregungen und Ausführungen Seminar hat meine Erwartungen übertroffen - sehr zu empfehlen!“

Thomas Hönig Einkaufsleiter der Dr. Robert Eckert Schulen AG

„Sehr professionelles Seminar, meine Erwartungen wurden weit übertroffen.“

Weiter Kundenstimmen erhalten Sie auf den Seiten 76 und 77

**Kommunikationsseminare
sind ausgerichtet auf
das Überzeugen von Personen durch
Auftreten, Rhetorik, Körpersprache,
Signale, Inhalt und Gesprächsführung.**



K 01 Begeisternde Rhetorik

Ziele: Kompetentes Auftreten in Einzel- und Gruppengesprächen sowie vor Publikum; überzeugen bei Vorträgen und Diskussionen; Durchsetzen bei Meetings und Konferenzen.

Für wen: Alle, die beruflich und persönlich wirklich erfolgreich sein wollen. Jeder, der sein Wissen vermitteln, Mitarbeiter führen, die Menschen überzeugen und begeistern will.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden::

- + Die Bedeutung des ersten Eindrucks
- + Persönliches Auftreten optimieren
- + Wirkung von Mimik, Gestik, Haltung und
- + Glaubwürdigkeit und Überzeugung
- + Das letzte „ääh“
- + Floskeln und Füllwörter vermeiden
- + Das Publikum gezielt ansprechen
- + Vorbereiten einer Rede
- + Zielscheibe oder Schütze
- + Die Betonung
- + Verhalten bei Störungen und Zwischenrufen
- + Einwände in Vorteile verwandeln
- + Aus der Defensive in die Offensive
- + Steigerung Ihrer Schlagfertigkeit
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie sich im täglichen Leben besser darstellen, auch in schwierigen Situationen behaupten und Gespräche beherrschen können. Sie schaffen es künftig, sich erfolgreicher durchzusetzen und genießen das Ansehen eines guten Redners. Sie bauen das Lampenfieber ab und gewinnen Sicherheit.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Blickkontakt



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

K 02 Erfolgreiche Informationsbeschaffung und Interviewmethoden

Ziele: Vertrauenswürdiges Auftreten in Befragungen und Interviews;
Zugang schaffen zu den interessanten Informationen;
Professionelles interviewen von unterschiedlichsten Personen

Für wen: Alle, die beruflich Informationen beschaffen wollen
Reporter, Interviewer, Journalisten, Moderatoren, ...

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Aufbau von Vertrauen
- + Begrüßung und Ansprechen der Zielperson
- + Die Bedeutung der richtigen Fragestellung
- + Wirkung von Mimik, Gestik, Haltung und Blickkontakt
- + Körpersprache – der Körper redet und der Mund spricht
- + Floskeln und Füllwörter vermeiden
- + Die professionelle Vorbereitung
- + Informationen gezielt beschaffen
- + Wann hart bleiben, wann nachgeben
- + Die Stimmung im Gespräch
- + Der richtige Umgang mit Ausflüchten und Vorwänden
- + Aus der Defensive in die Offensive
- + Steigerung Ihrer Schlagfertigkeit
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Bauen Sie sofort Vertrauen auf und sichern Sie sich die Aufmerksamkeit der Zielperson. Lernen Sie durch die richtigen Fragen zur richtigen Zeit an die gewünschten Informationen zu gelangen. Bleiben Sie hartnäckig, souverän und gelassen in schwierigen Situationen und bei Angriffen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

K 03 Kompetenz zeigen und Menschen gewinnen

- Ziele:** Beruflichen Erfolg durch richtiges Aufzeigen der eigenen Kompetenz erweitern; Menschen schnell von Ihrer Person überzeugen; Selbst steuern, wie Ihre Gesprächspartner Sie sehen sollen.
- Für wen:** Alle Führungskräfte, Menschen mit wichtigen Aufträgen, Vertriebsprofis, Redner, Vortragende, Verhandlungsführer, ...
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wahrnehmbare Kompetenz
 - + Sicherheit im Meer von Unwägbarkeiten
 - + Selbstüberzeugung
 - + Welche Leistung wie präsentieren?
 - + Umgang mit Fehlern
 - + Verbale Kompetenz
 - + Körpersprache zeigt Kompetenz
 - + Beliebtheit und Attraktivität
 - + Status und Selbstbewußtsein
 - + Aufbau des persönlichen Images
 - + Individuelles und persönliches Gesamtbild
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien und danach



- Nutzen:** Dieses Spezial-Training verschafft Ihnen in allen Situationen die gewünschte Kompetenz, das Ansehen und die Glaubwürdigkeit, um noch schneller und sogar einfacher zu überzeugen und sich durchzusetzen. Beeindrucken Sie gezielt und nuanciert wichtige Gesprächspartner und Entscheider. Schaffen Sie eine Aura der Beliebtheit und Begehrtheit, wie sie sonst nur nach langen Bemühungen möglich war. Sie bauen gezielt Ihre positive Wirkung auf Ihre Gesprächs- und Verhandlungspartner aus, lernen Fehler vermeiden und sich selbst kompetenter darzustellen.


- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

K 04 Effiziente Kommunikation im Geschäftsleben

- Ziele:** Richtige Kommunikation auf allen Ebenen mit den unterschiedlichsten Personen; Effiziente und zielgerichtete Gesprächsführung; Entscheidungen zeitnah herbeiführen und erfolgreich beeinflussen.
- Für wen:** Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Entscheider.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Die Grundlagen der Kommunikation
 - + Richtig Reden
 - + Gespräche professionell planen und vorbereiten
 - + Die effiziente Kommunikation geschäftlich und privat
 - + Reden und Rhetorik
 - + Was sagen — und was nicht
 - + Gespräche wirklich steuern und führen
 - + Ziele des Gesprächspartners schnell erkennen
 - + Die geeigneten Kommunikationsarten
 - + Welche Informationen kann, soll oder muss an welche Personen wie schnell verteilt werden?
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- 
- Nutzen:** Sie lernen die verschiedenen Kommunikationsarten kennen. Sie werden erfahren, wie Sie die erforderlichen Informationen beschaffen, Gespräche zielorientiert und effizient führen, Entscheidungen positiv beeinflussen und Ihre gesteckten Ziele erreichen können. In diesem Seminar erhalten Sie anhand vieler praktischer Beispiele und Übungen die erforderlichen Kenntnisse sowie Fähigkeiten und können sofort das Gelernte erfolgreich anwenden. Wenn Sie also in Verkaufsgesprächen, Personalgesprächen, in Verhandlungen, in Streitgesprächen und in Diskussionsrunden erfolgreich bestehen wollen sowie die richtigen Kommunikationsmethoden zielsicher einsetzen wollen, ist das der richtige zukunftsweisende Workshop für Sie.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

K 05 Geschickt moderieren

- Ziele:** Professionelles und souveränes moderieren von Gesprächsrunden und Meetings; dezentes leiten der Teilnehmer zu den vereinbarten Zielen; Gerechtes einbeziehen aller Teilnehmer.
- Für wen:** Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Teamleiter, Gruppenleiter und Moderatoren von Sendungen.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Moderieren - die Rolle des Moderators
 - + Die klassische Moderationstechnik: Kärtchen, Pinnwand und Klebepunkte
 - + Die Phasen der Moderation: vom Thema zur Maßnahme
 - + Analyse und Erarbeitung beispielhafter Moderationsabläufe
 - + Gruppendynamik und Gruppenprozesse verstehen und beeinflussen
 - + Was tun bei Konfliktsituationen
 - + Teilnehmergelenkte Moderationen mit Feedback
 - + Wirkung von Mimik, Gestik, Haltung und Blickkontakt
 - + Glaubwürdigkeit und Überzeugung
 - + Körpersprache – der Körper redet und der Mund
- spricht**
- + Floskeln und Füllwörter vermeiden
 - + Aus der Defensive in die Offensive
 - + Steigerung Ihrer Schlagfertigkeit
- Nutzen:** Der Workshop richtet sich an alle Personen, die in Gesprächsrunden, Meetings und Besprechungen als Leiter für Ausgewogenheit und erfolgreiche Zielerreichung sorgen dürfen. Sie lernen erfolgserprobte Vorgehensweisen, wie Sie sich auch in schwierigen Situationen durchsetzen und ohne Gesichtsverlust aller Beteiligten eine akzeptable Lösung erreichen. Sie bauen das Lampenfieber ab und gewinnen Sicherheit.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

K 06 Einstellungsgespräche organisieren und souverän führen

Ziele: Bewerberinterviews professioneller gestalten;
die fachliche und soziale Eignung eines Bewerbers genauer bestimmen;
die interessante Darstellung Ihres Unternehmens für qualifizierte Bewerber.

Für wen: Geschäftsführer, Mitarbeiter der Personalabteilung, Vorgesetzte mit Einstellungsbefugnis.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Erwartungen
- + Der erste Eindruck
- + Bedeutung für das Unternehmensimage
- + Organisation von Bewerberinterviews
- + Werkzeuge für Interview und Auswahl
- + Unverzichtbare Informationen
- + Wahrheitspflicht des Bewerbers
- + Führungspotential und Persönlichkeitsmerkmale
- + Konstruktives Gespräch
- + Erforschung der wahren Gründe für einen Wechsel
- + Optimaler Gesprächs- und Informationsfluss
- + Interviewleitfäden und Unternehmenskurzpräsentation
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Durch eine professionelle Gestaltung des Bewerberinterviews können Sie in kurzer Zeit die persönliche und fachliche Eignung eines Bewerbers bestimmen und so kostspielige Fehlentscheidungen bei der Mitarbeitergewinnung vermeiden. Gleichzeitig können Sie dadurch für Ihr Unternehmen werben und die Unternehmenskultur nach außen tragen. Dieses Seminar hilft Ihnen dabei, die „richtigen“ Fragen zu stellen und Ihre Wahrnehmung des Kandidaten zu optimieren. Sie wissen anschließend, wie Sie Interviewdaten effektiv dokumentieren und bewerten.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

K 07 Rhetorik für Berater und Führungskräfte

Ziele: Kompetentes Auftreten in Gesprächen und vor Publikum;
Überzeugen bei Kundengesprächen, Verhandlungen und Diskussionen;
Durchsetzen bei Meetings und Konferenzen.

Für wen: Geschäftsführer, Führungskräfte, Berater,
Personen, die beruflich und persönlich wirklich erfolgreich sein wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Persönliches Auftreten optimieren
- + Das Publikum gezielter ansprechen
- + Körpersprache richtig einsetzen
- + Überzeugende Argumentationsstrategie
- + Gesprächsführung durch Fragen — Fragetechniken gezielt anwenden
- + Harte Gesprächspartner — wie gehe ich damit um?
- + Tipps und Tricks für Schlagfertigkeit
- + Souveräner Umgang mit Zwischenrufen und bissigen oder verletzenden Bemerkungen
- + Wirkung von Mimik, Gestik, Haltung und Blickkontakt
- + Glaubwürdigkeit und Überzeugung
- + Floskeln und Füllwörter vermeiden
- + Vorbereiten einer Rede
- + Steigerung Ihrer Schlagfertigkeit
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Lernen Sie zu Überzeugen durch Ihr Auftreten und Ihre Gesprächsführung. Begeistern Sie durch das richtige Wort an der richtigen Stelle. Leiten Sie den Gesprächspartner zu Ihren Zielen. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie sich im täglichen Leben besser darstellen, auch in schwierigen Situationen behaupten und Gespräche beherrschen können. Sie schaffen es künftig, sich erfolgreicher durchzusetzen und genießen das Ansehen eines guten Redners. Sie bauen das Lampenfieber ab und gewinnen Sicherheit.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

K 08 Körpersprache: Empfangen, entschlüsseln und gezielt senden

Ziele: Menschen noch besser verstehen; versteckte Signale erkennen und entschlüsseln; Wahrheitsgehalt von Mitteilungen ermitteln; Gefühle, Stimmungen und Einstellung des Gesprächspartners einschätzen und verwerten können; eigene Körpersprache bewusster einsetzen; zeigen Sie Ihre Kompetenz durch die entsprechenden Signale; gezielte Beeinflussung des Gesprächspartners.

Für wen: Geschäftsführer, Führungskräfte, alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Was sagt der Körper?
- + Mimik und Gestik
- + Sprache der Beine
- + weitere Signale (Kleidung, Aussehen, etc.)
- + Körpersprache ganzheitlich
- + Wahrheit oder Täuschung?
- + Beeinflussung durch die jeweiligen Signale
- + Sender — Empfängerprinzip
- + Abneigung und Zuneigung
- + Territoriales Verhalten
- + Bestätigung und Widersprüche von Wort und Signal
- + Gezieltes Senden von bestimmten Signalen
- + Die Bedeutung der persönlichen Einstellung
- + Kaufsignale des Kunden
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Auftreten und Verhalten sind mit Abstand die wichtigsten Kriterien bei der Beurteilung eines Menschen. Erstaunlich wenige beziehen sie bewusst in ihre Beobachtungen und Bewertung mit ein. Unbewusste Signale des Körpers geben mehr Wahrheit preis als Worte. Körpersignale sind ehrlicher. Lernen Sie Ihre Aufmerksamkeit gezielt auf die Signale zu richten als Bestätigung des Gesagten. Schon nach kurzer Zeit können Sie Signale sicherer entschlüsseln und Ihre eigenen erfolgreicher einsetzen. Die Kenntnisse in diesem Bereich zählt zu den Erfolgsgaranten bei Verhandlungen aller Art. Höchste Priorität für Methodiker und erfolgssuchenden Menschen.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

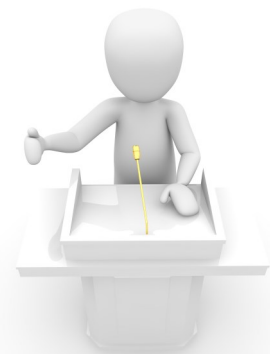
K 09 Reden ohne Hürden - Schlagfertigkeit in allen Situationen

Ziele: Fließend reden bei allen Gelegenheiten; nie wieder "stecken bleiben"; vermeiden von Sprechauswürfen wie ÄÄM, und-ähh etc.; vermeiden von Mülleimersätzen, Sprechbarrieren, Sprachfloskeln und allem, was die Zuhörer langweilt; Schlagfertigkeit in allen Situationen; begeisternde Reden in verschiedenen Situationen halten, im Beruf, in Ehrenämtern, bei Feiern, usw.; selbstbewusstes Auftreten; bestehen in schwierigen Situationen; Gesprächspartner verblüffen; kontern an geeigneter Stelle; knifflige Situationen entschärfen.

Für wen: Alle Menschen, die sicherer sprechen wollen; Menschen in Positionen mit hohem Gesprächsanteil; Menschen, die es ärgert, wenn einem erst später die richtigen Antworten bzw. Entgegnungen einfallen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Sicher und fließend sprechen — Grundlegendes
- + Sprechfehler vermeiden und dadurch begeistern
- + Kommunikation als Basis jeden Gesprächs
- + Gesprächsführung in allen Situationen
- + Aufbau und Struktur der „perfekten“ Rede
- + Schlagfertigkeit - Voraussetzung und Vorbereitung
- + Schlagfertigkeit bei Angriffen, bei Beleidigungen, bei kniffligen Situationen, bei zudringlichen Fragen, bei schnippischen Bemerkungen, ...
- + Schlagfertigkeit und die (Aus)Wirkungen
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Souverän reden ohne Stockungen und dabei Gesprächspartner oder Publikum überzeugen. Ansehensgewinn durch strukturierten Gesprächsaufbau, sicherem Auftreten und vermeiden von Rednersünden. Sprechen vor kleinem oder großem Publikum ohne Hemmungen. Bleiben Sie nicht länger zweiter Sieger im verbalen Schlagabtausch! Wappnen Sie sich gegen Angriffe, Beleidigungen Schmähungen etc. Ob bei überraschenden Verhalten des Gesprächspartners oder in peinlichen Situationen, stets können Sie aktiv die Situation beherrschen.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

Spezial-Seminare:

S 01 Train-The-Trainer

Ziele: Wissen nachhaltig vermitteln, in schwierigen Situationen bestehen und überzeugen; Teilnehmer besser einbinden und begeistern.

Für wen: Trainer, Dozenten, Lehrer, Personalentwickler, Berater, Mitarbeiter von Weiterbildungseinrichtungen, Einsteiger in diese Arbeitsfelder.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Überzeugende Darstellung Ihrer eigenen Person
- + Selbstsicherheit gewinnen - Selbstvertrauen ausstrahlen
- + Körpersprache - Einsatz und Wirkung
- + Vertrauen gewinnen
 - + Glaubwürdigkeit
 - + gute Gesprächsatmosphäre schaffen
 - + Durchsetzen in Gesprächen und Diskussionsrunden
 - + Wissen vermitteln durch Selbstüberzeugung
 - + Bilder malen statt Texte reden
 - + Aufbau von Seminaren
 - + Präsentationsmethoden
 - + Gruppenarbeit
 - + Erfolgreicher Umgang mit Nervosität und Blackout
 - + Schlagfertig sein, wenn es darauf ankommt
 - + Kritik austeilen und einstecken
 - + Fähigkeit, Konflikte anzusprechen und ohne
Gesichtsverlust für die Beteiligten zu lösen
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Hier erfahren Sie, wie Sie Einzelnen oder Gruppen Wissen vermitteln und an praktischen Beispielen Überzeugungsarbeit leisten. Sie lernen wesentliche Ansätze und Steuerungsmöglichkeiten von Seminarteilnehmern. Erarbeitung von Konzepten und Seminarunterlagen, Gruppenaufgaben und Einzelaktivitäten in Rollenspielen sind weitere Schwerpunkte. Ihre Ausstrahlung und Persönlichkeit entscheiden mehr denn je über den beruflichen Erfolg. Sie lernen, sich in der verschiedensten Situationen angemessen und souverän zu verhalten. Sie verbessern Ihr Image und erreichen damit eine wesentlich höhere Akzeptanz bei Ihren Kunden und Seminarteilnehmern.

Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

S 02 Effiziente Selbstplanung und Organisation

Ziele: Mehr schaffen in kürzerer Zeit;
wohl fühlen durch beste Selbstorganisation;
Ruhe und Gelassenheit durch minimierten Zeitdruck.

Für wen: Alle, die immer häufiger sagen: „Keine Zeit!“ und abends das Gefühl haben nichts geschafft zu haben,
Menschen, die es hassen, Zeit durch Suchen zu verschwenden,
Führungskräfte, Teamleiter, Projektleiter, alle die mehr Zeit haben wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Problematiken im Zeitmanagement
- + Ziele richtig definieren
- + Aufgaben – den erforderlichen Zeitbedarf exakt bestimmen
- + Terminierung und Priorisierung
- + Störfaktoren/Zeitfresser bestimmen und vermeiden
- + Der optimale Tagesablauf – effizient arbeiten
- + effiziente Besprechungen planen
- + Organisation für Jedermann
- + Neue wichtige Aufgaben – wie gehe ich damit um?
- + Methoden der stressfreien Selbstplanung
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Sie jonglieren souverän mit der Ihnen zur Verfügung stehenden Zeit und haben plötzlich nicht nur für die wichtigen Dinge den gewünschten Freiraum. Sie erfahren, wie Sie Störfaktoren identifizieren und ausschalten können, wie Sie Ihre biologisch bedingte, tägliche Leistungskurve ermitteln und die wichtigen Aufgaben darauf abstimmen können. Sie lernen die richtige Ein- und Verteilung der Aufgaben kennen und richtig zu priorisieren. Sie nehmen den auf sich lastenden Druck weg und gewinnen den erforderlichen Abstand für kühle, richtige Entscheidungen. Schon direkt nach dem Seminar sind erste Erfolge realisierbar.



Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

Spezial-Seminare:

S 03 Erfolgreiche Zusammenarbeit im Team

Ziele: Steigern der teamorientierten Zusammenarbeit;
verbessern der Kommunikation im Team;
Zuverlässigkeit bei der Aufgabenverteilung.

Für wen: Alle Mitarbeiter, Führungskräfte, Teamleiter, Projektleiter.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Ziele richtig definieren
- + Die Aufgaben der Teammitglieder
- + Die geeignete Kommunikation im Team
- + Organisation und Abläufe/Prozesse im Team
- + Verteilen, übergeben/delegieren von Aufgaben
- + Terminierung und Priorisierung
- + Störfaktoren/Zeitfresser bestimmen und vermeiden
- + Akzeptanz jeder Person
- + Der Gesichtsverlust Einzelner in der Gruppe
- + Konflikte erkennen und erfolgreich beseitigen
- + Eskalationsstufen

+ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Komplexe Aufgaben erfordern immer häufiger den Einsatz mehrerer Personen, um auch unter Zeitdruck rechtzeitig Ergebnisse abliefern zu können. Da sind

reibungslose Abläufe dringend geboten. Bereiten Sie Ihre Mitarbeiter jetzt für die erforderlichen Aufgaben im Team vor, dann können schon morgen die anspruchsvollsten Herausforderungen angepackt werden. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die Vorteile von verschiedenen Kenntnissen und Fähigkeiten vereinen zu einer harmonischen Zusammenarbeit, die darüber hinaus auch noch Spaß macht. Synergieeffekte aus gut funktionierenden Teams bringen neben der sicheren und schnelleren Zielerreichung persönliche Zufriedenheit und besseres Verständnis untereinander. Schon direkt nach dem Seminar sind erste Erfolge realisierbar.



Dauer: öffentliches Seminar: 2 Tage;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

Spezial-Seminare:

S 04 **Souveränes Auftreten und überzeugen durch die eigene Persönlichkeit**

- Ziele:** Sicheres Selbstvertrauen als unerschütterliches Fundament aufbauen;
in entscheidenden Momenten persönliche Sicherheit ausstrahlen,;
überzeugendes Auftreten zu allen Anlässen;
in schwierigen Situationen souveränes Verhalten zeigen;
die eigene Wirkung auf anderen Personen deutlich verbessern.
- Für wen:** Workshop für alle, die ihre persönliche Ausstrahlung und Überzeugungskraft optimieren, sich im Beruf und im Privaten besser durchsetzen und sich deutlich von der Masse abheben wollen.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Überzeugende Darstellung Ihrer eigenen Person
 - + Selbstsicherheit gewinnen - Selbstvertrauen ausstrahlen
 - + Körpersprache - Einsatz und Wirkung
 - + Wie meine ich zu sein und wie wirke ich tatsächlich
 - + Vertrauen gewinnen und Gesprächsatmosphäre verbessern
 - + Durchsetzen in Gesprächen und Diskussionsrunden
 - + Nein sagen - bestimmt, doch ohne zu verletzen
 - + Erfolgreicher Umgang mit Nervosität und Black out
 - + Schlagfertig sein, wenn es darauf ankommt
 - + Kritik austeilen und einstecken
 - + Fähigkeit, Konflikte anzusprechen und ohne Gesichtsverlust für die Beteiligten zu lösen
 - + Selbsttraining
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Die eigene Ausstrahlung und Persönlichkeit entscheiden mehr denn je über den privaten und beruflichen Erfolg. Sie lernen, sich in der verschiedensten Situationen noch angemessener und souveräner zu verhalten. Sie verbessern Ihr Image und erreichen damit eine wesentlich höhere Akzeptanz bei Kunden, Vorgesetzten, Kollegen, Geschäftspartner, Mitarbeitern und Freunden. Stärkeres Selbstbewusstsein, größere Überzeugungskraft und noch mehr Erfolge sind die Ergebnisse dieses Trainings.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 2 Tage; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

S 05 **Persönlichkeitstypen / Mehr Sicherheit im richtigen Umgang mit Menschen**

- Ziele:** Gesprächs- und Verhandlungspartner schnell und genau einschätzen;
direkt hohe emotionale Übereinstimmung herstellen;
Schwierigkeiten vermeiden;
mehr Erfolg durch individuelles Eingehen auf den jeweiligen Typus.
- Für wen:** Seminar/Workshop für alle, deren beruflicher und/oder privater Erfolg wesentlich von einem harmonischen Umgang mit Menschen – Bekannten wie Unbekannten - abhängt.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Sympathie und Vertrauen - Basis guter Kommunikation
 - + Unterschiedliche Wahrnehmung - unterschiedliche Wesenszüge
 - + Die vier Grundtypen
 - + Die unterschiedlichen Eigenschaften, womit Sie rechnen sollten
 - + Erkennungsmerkmale der Typen
 - + Annäherung an die verschiedenen Persönlichkeitstypen
 - + Misch- und Mehrfachtypen
 - + Wie sehe ich mich selbst?
 - + Wie sehe ich die anderen?
 - + Wie sehen die anderen mich?
 - + Lösungsvorschläge für typische Problemfälle
 - + Behandlung konkreter Fälle aus dem Teilnehmerkreis
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- Nutzen:** Erfolg hängt wesentlich davon ab, andere Personen schnell und richtig einzuschätzen sowie gut anzukommen. Sie lernen, auch gegenüber einer fremden Person sicher aufzutreten, Hemmungen und Vorurteile abzubauen und sich richtig zu verhalten. So entwickelt sich sofort ein angenehmes Gefühl der Übereinstimmung. Der Gesprächspartner ist dann eher bereit, sich zu öffnen, zuzuhören und wohlwollend abzuwägen. Diese harmonische Atmosphäre ist die beste Voraussetzung, gemeinsam Ziele zu erreichen und sich dabei gut zu fühlen.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

Spezial-Seminare:

S 06 Training on the Job - Vertriebsbegleitung von Verkäufern

Ziele: Direkte Analyse und Korrektur von Verhaltensweisen in der Praxis;
Personenbezogene Methoden in der Realität anwenden;
aufzeigen von Methoden durch den Trainer.

Für wen: Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Vertriebsleiter und Key-Accounter.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Überzeugendes Verhalten im Kundenkontakt
- + Adressen qualifizieren
- + Zielkundendefinition mit Vorbereitung der Vorgehensweise
- + Telefonische Terminvereinbarung
- + Vertrauen gewinnen bei Erstbesuchen
- + Unternehmen und Leistungsfähigkeit vorstellen
- + vollständige Bedarfsermittlung mit Zeitplan und Budget
- + Präsentation des Nutzens basieren auf dem Bedarf
- + Präsentation des Angebots
- + Einwandbehandlung
- + Preisverhandlungen
- + Selbsttraining
- + Praktische Umsetzung in der Realität

Nutzen: Auf die persönliche Situation, den Kenntnisstand und das Wissen zugeschnittenes Ein-Personen-Training bietet ein Höchstmaß an Konzentration auf den Verkäufer. Dieser wird systematisch an die jeweiligen Aktivitäten herangeführt, eingestimmt und solange verbessert, bis er den gewünschten Stand aufweist. Hier erkennt der Verkäufer in der Begleitung des Trainers sofort die Machbarkeit und die Vorteile der empfohlenen Vorgehensweise. Er lernt, sich in den verschiedensten Situationen angemessen und souverän zu verhalten. Er verbessert sein Image, Können und steigert somit seine Erfolge.

Dauer: Firmenseminar: individuell



Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

Spezial-Seminare:

S 07 Erfolgreiche Umgangsformen im Berufs- und Geschäftsleben

- Ziele:** Zeitgemäße Umgangsformen im Beruf;
korrekte Verhaltensweisen für souveränes Auftreten;
natürliche Sicherheit im Umgang mit Kunden, Lieferanten, Kollegen ...;
Stärken Sie Ihr persönliches Image
- Für wen:** Seminar/Workshop für alle, die im Beruf mit Kunden, Lieferanten, Partner etc. in Kontakt kommen, ihr eigenes und das Image des Unternehmens weiter steigern sowie im Geschäftsleben noch erfolgreicher werden möchten.
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:
- + Begrüßung und Anrede
 - + Lockerer Gesprächsbeginn
 - + Vorstellen
 - + Umgang mit Visitenkarten
 - + Nähe und Distanz
 - + Korrekte Kleidung, passend zum Anlass
 - + Das Geschäftsessen
 - + Thema Rauchen
 - + Thema Mobiltelefon
 - + Ausländische Geschäftspartner
 - + Entschuldigungen
 - + praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- 
- Nutzen:** Guten Manieren, die richtigen Umgangsformen, ein eigener Stil wird im täglichen Miteinander noch immer zu selten gepflegt. Wie oft gerät man im Berufs- oder Geschäftsleben plötzlich in Situationen, in der einen die Sicherheit verlässt und man sich die Frage stellt, was ist richtig, was wird von den anderen als passend empfunden. Adäquate Umgangsformen können Sie erlernen. Von den einfachen Regeln, die das Auftreten in repräsentativen Situationen souverän und sicher erscheinen lassen bis hin zu den sensiblen Umgangsformen, die Ihnen Ansehen und Respekt einbringen.
Erlangen Sie Sicherheit im Umgang mit anderen Menschen in allen Situationen des geschäftlichen Lebens. Steigern Sie so Ihre Akzeptanz und Ihren Erfolg bei Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kollegen, Kunden und Geschäftspartnern und lernen Sie, auch gegenüber einer fremden Person sicher aufzutreten, Hemmungen und Vorurteile abzubauen und sich richtig zu verhalten.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)

Spezial-Seminare:

S 08 Die ungeahnten Möglichkeiten unseres Gedächtnisses

Ziele: Mehr Daten, Fakten, Zahlen, Namen oder Gesichter innerhalb kurzer Zeit zu merken;
die richtigen Information sofort abrufen können.

Für wen: alle, die sich noch mehr merken und ihr Gehirn weiter trainieren wollen.

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wie denken wir - Mechanismen im Gehirn
- + Bildliche Vorstellung – der Schlüssel zu Merktechniken
- + Übungen zu Kreativität, Denkflexibilität
- + Gehirnjogging
- + Merktechniken für Zahlen, Daten, Vokabeln, Namen
- + Besonderheiten von Kunden merken
- + Eine Rede ohne Merktzettel halten
- + Tagesordnungspunkte auswendig wissen
- + Spontane Technik- das muss ich erledigen
- + Gesichter merken
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Die Teilnehmer erfahren, wie bildhaftes Denken funktioniert, wie sich die Gedächtniskünstler eine 500-stellige Zahl merken können, wie jeder, auch SIE, Memotechniken für Beruf und Alltag anwenden kann.

Erleben Sie, wie viel Sie sich merken können! Glänzen Sie durch erstaunliche Fähigkeiten, Wissen sofort abrufen zu können.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;
menseminar: individuell

Fir-




Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat

S 09 **Imageförderndes Telefonieren für Innendienst, Technik, Service-kräfte**

- Ziele:** Souveränität in allen Gesprächssituationen;
überzeugende Darlegung komplexer Sachverhalte;
Erfolgreiche Gesprächsführung bei ein- und ausgehenden Telefongesprächen;
Schnelles Erfassen von Wünschen, Schwierigkeiten und Problemen;
Sicheres, professionelles Auftreten am Telefon.
- Für wen:** Workshop für Innendienstmitarbeiter, Techniker, Service-Kräfte,
Supportmitarbeiter, alle Mitarbeiter mit „Außenkontakt“
- Inhalt:** Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder
ergänzt werden:
- + Der erste Eindruck am Telefon
 - + Die Erwartungen des Gesprächspartners
 - + Grundlagen für kundenorientiertes
Telefonieren:
 - + Sprach- und Sprechtechniken für
professionelles Telefonieren
 - + Wie reagiere ich auf unerwünschte Anrufer
 - + Positive Sprache und Rhetorik am Telefon
 - + Effiziente, zielorientierte und freundliche
Gesprächsführung
 - + Aktives Zuhören als Voraussetzung für den
Gesprächserfolg
 - + Gezielt fragen - schnell Wünsche erfassen
 - + Überzeugend argumentieren - den Nutzen
deutlich herausstellen
 - + Telefongespräche mit unterschiedlichen,
schwierigen Gesprächspartnern
 - + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien
- 
- Nutzen:** Sie müssen mit den unterschiedlichsten Menschen, Typen und Situationen fertig werden. Dabei kommt es darauf an, ruhig zu bleiben, souverän zu wirken und handeln sowie einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Methoden auf, wie Sie diese anspruchsvollen Aufgaben mit einer auf Ihre Person abgestimmten Vorgehensweise erledigen können. Sie gewinnen die erforderliche Gelassenheit, bauen Stress und Nervosität ab und setzen sich in Gesprächen freundlich, aber bestimmt durch.
- Dauer:** öffentliches Seminar: 1 Tag; Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für **Firmenseminare** unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

[Alle Seminare incl. umfangreicher Dokumentation, Checklisten und Zertifikat](#)



Kunden über SALES-EXPERTS (Auszug):

Herr Sven Kern, TR Plast GmbH:

"Sehr positive Darstellung, wie Zeitmanagement funktioniert und was Zeitfresser auslöst, und wie diese abgestellt werden können."

Herr Werner Scholl, selbständiger Unternehmensberater, München

„Das Rhetorikseminar von SALES-EXPERTS war einfach „Klasse“. Durch Weglassen der „äähs“ und „ehms“ habe ich viel an Selbstsicherheit und Überzeugungskraft gewonnen. Selbst in schwierigen Situationen weiß ich mit den vermittelten Methoden meine Gesprächsziele zu erreichen. Auch Ansprachen vor einem größeren Publikum gelingen immer besser. Prädikat: „Sehr empfehlenswert!“

Herr Oliver Putz, Leiter e-Banking der Sparda-Datenverarbeitung:

„Das Seminar „Zeit- und Selbstmanagement“ war ein voller Erfolg! Durch die gute und umfassende Vorbereitung, die genau auf unsere internen Gegebenheiten abgestimmt war, konnten meine gesteckten Ziele gänzlich erreicht werden. Die stets praxisnahe Seminarführung hat alle Teilnehmer nachhaltig motiviert, künftig viel sensibler mit der zur Verfügung stehenden Zeit umzugehen.“

Herr Robert Deckwarth, Vertriebsmitarbeiter der Phonocom Kommunikation Titting:

„Zum Persönlichkeitsseminar: „Das Seminar hat meine Erwartungen übertroffen. Herr Raschick hat es super umgesetzt.“

Frau Corina Mohr, Marketing Siemens AG, Erlangen:

„Ich möchte mich noch einmal für das Seminar, das Sie für uns gehalten haben, bedanken. Ich war diese Woche auf einem anderen Seminar, wo ich bereits Ihre nützlichen Tipps bezüglich der Vortragstechnik anwenden konnte und zudem auch erkannt habe, wie professionell Sie waren.“

Frau Ronja Engelhardt, Horna Verpackungen GmbH

"Super Seminar, das mit entsprechender Nachbearbeitung sehr viel bewirken bzw. helfen kann."

Frau Birgit Wagner, R-KOM GmbH Regensburg:

Der Trainer ging sehr gut auf die Branche und das individuelle Betätigungsfeld aller Teilnehmer ein und verstand es, dies praxisorientiert und auch wirklich realisierbar zu vermitteln. Herr Raschick überzeugte alle Seminarteilnehmer mit seinem persönlichen Einsatz.

Herr Thomas Schedl, Geschäftsführer der Berg Energiekontrollsysteme GmbH:

"Die Unterstützung von SALES-EXPERTS hat uns einerseits Zeit gespart und schnelle Ergebnisse gebracht sowie andererseits strukturelle Optimierung und Transparenz der Aufgabenbereiche geschaffen. Die Umsetzung in die Praxis wurde von allen Mitarbeitern getragen und hat einen echten, dauerhaften Motivations-schub ausgelöst."

Weiter Kundenstimmen erhalten Sie auf den Seiten 76 und 77

Spezielle Wünsche?



**Spezielle Wünsche erfüllen wir gerne.
Nennen Sie uns Ihre Ziele,
Anforderungen und Rahmenbedingungen,
dann stellen wir individuell die richtige Lösung für Sie zusammen.**



Warum Sales-Experts?



Die Wahl des geeigneten Partners hat oft lebenslange Auswirkungen

- Die Experten:** Die Trainer und Fachberater kommen aus dem Vertrieb von erklärungsintensiven Produkten, Dienstleistungen und Lösungen. Sie haben sich in Führungspositionen und als Geschäftsführer bewährt, eine spezielle Ausbildung absolviert und sind Praktiker, die sowohl Erfolge, aber auch Misserfolge erlebt haben, daraus ihr Erfahrungspotential generierten und Ihnen diese Erkenntnisse und Erfahrungen gerne weitergeben.
- Die Einstellung:** Sales-Experts setzen alle Kräfte zum ausschließlichen Nutzen des Kunden ein.
- Die Zielsetzung:** bestimmen Sie; Ihre Anforderungen stehen im Vordergrund; die Seminare, Workshops und Trainings werden auf Ihre spezifischen Bedürfnisse, den Wissens- und Kenntnisstand Ihrer Mitarbeiter und den zu erreichenden Zielen individuell abgestimmt.
- Die Zusammenarbeit:** basiert auf präziser Kommunikation und Information; der Experte, der mit Ihnen den Bedarf und die Zielsetzung bespricht, führt die Umsetzung persönlich durch, somit ist Wissensverlust ausgeschlossen.
- Die Kunden:** über 90% der Kunden haben mehr als einen Auftrag erteilt (was Kunden über Sales-Experts sagen, finden Sie auf der Internetseite www.sales-experts.de - Kunden über Sales-Experts)
- stammen aus Branchen mit erklärungsintensiven Produkten und Dienstleistungen mit anspruchsvoller Überzeugungsarbeit
- mehr als 20 namhafte Neukunden sind allein in den zurückliegenden zwei Jahren zu Sales-Experts durch Empfehlungen gewechselt.
- Die Kompetenz:** Sales-Experts kennen zahlreiche große, mittlere und kleinere Firmen, deren Strukturen und erfolgreiche Vorgehensweisen.
- Alle Experten haben langjährige Praxiserfahrung und unterliegen einer strengen Qualitätskontrolle sowie stetiger Weiterbildung.
- Die Methode:** PYRASALES, seit 1989 von Hermann Raschick permanent weiter entwickelte Methode für den effizienten Schulungserfolg; ausgerichtet auf die erfolgreiche, nutzenorientierte Wissensvermittlung, Überzeugung der Teilnehmer sowie der Motivation, Gelerntes sofort anzuwenden.
- Die Umsetzung** Analysen führen zu Konzepten, Konzepte zu Vorgehensweisen und diese unter der Begleitung von Sales-Experts zu den geplanten Erfolgen.
- Die Sales-Experts-Seminare haben den Charakter eines Workshops, in dem die Teilnehmer sich die Kenntnisse erarbeiten (Einzel- und Gruppenarbeit), in praxisnahen Szenen erproben, ein direktes Feedback erhalten und dadurch ein Höchstmaß an Einprägung, Sicherheit und Motivation erreichen, welches die Voraussetzung für eine tatsächliche Umsetzung nach dem Seminar ist.

Ziele von SALES-EXPERTS:

Ziele von SALES-EXPERTS sind, den Erfolg Ihres Unternehmens vorzubereiten und weiter zu steigern, Ihre Mitarbeiter anhaltend zu motivieren und langjährig zu unterstützen. Dabei liegt die Fokussierung auf dem ganzheitlichen Nutzen im gesamten Bereich des Vertriebs.

Zielmarkt sind Branchen, die beratungs- und erklärungsintensive Produkte und / oder Dienstleistungen anbieten. In Spezialbereichen, wie der IT-Branche, bei hochwertigen Investitionsgütern und überall, wo Projektvertrieb stattfindet, kommt Ihnen das Insider-Wissen von SALES-EXPERTS besonders zu Gute.

Zielkunden sind mittelständische und große Unternehmen, die den Vertrieb zum Nutzen des Kunden und des eigenen Unternehmens optimieren wollen.

Ziel ist es, wieder Freude bei Ihren Mitarbeitern im Umgang mit ihren Kunden und Kollegen zu erzeugen, Ihren Mitarbeitern aufzeigen, wie sie die Begeisterung auf ihre Kunden übertragen können und sie nachhaltig auf einen noch höheren Level zu heben.

Es gilt, nicht nur Wissen zur Verfügung zu stellen. SALES-EXPERTS-Trainer bereiten Wissen und Kenntnisse verständlich auf, führen den Teilnehmer in Situationsszenarien zur eigenen Überzeugung und machen Mut, dies alles sogleich in der Praxis anzuwenden.

SALES-EXPERTS Ihr zuverlässiger Partner



+
+
+
+

=

Erfahrung
Flexibilität
Begeisterungsfähigkeit
Individuelle Vorbereitung
mutmachende Motivation

Ihr unvergleichlicher Gewinn



Buch-Tipps

Auf die Plätze: Abschluss Tipps für Verkäufer

„Um all denen zu helfen, die sich (nicht nur) bei Verkaufsaktionen und Verhandlungen besser und erfolgreicher gegen alle Arten von Gesprächspartner durchsetzen wollen“, hat der Berchinger Hermann Raschick ein Buch aus der Sicht des Praktikers geschrieben. Der passionierte „Vertriebler“ leitet die Firma Sales-Experts und hält öffentliche und firmenspezifische Seminare ab. Vor dem Sprung in die Selbstständigkeit war er im Außendienst, als Verkaufs- und Vertriebsleiter sowie als Geschäftsführer bei namhaften Unternehmen tätig.

Hermann Raschick: „Auf die Plätze... handeln... Abschluss!“

Neue ISBN-Nr.:

978-3-86858-141-6



Hermann Raschick
**„Auf die Plätze...
handeln... Abschluss!“**

Wie Sie mit methodischem Vorgehen erfolgreicher
Verkaufsverhandlungen führen



Lectura Verlag

Kunden über SALES-EXPERTS (Auszug):



Herr Horst Pospiech, Geschäftsführer von faircons:

"Das Vertriebsseminar von SALES-EXPERTS ist ein Erlebnis. Selbst für Vertriebserfahrene gibt es eine ganze Menge an Vorgehensweisen, Methoden und Tipps, die helfen, schneller und sicherer zum Erfolg zu kommen und dabei immer die Fäden in der Hand zu halten."

Herr Helmut Fischer, Vertriebsmitarbeiter F.EE Industrieautomation GmbH & Co KG:

Zum Bestandskunden-Management Seminar: "Sehr gut, praxisorientiert, Top praktische Beispiele."

Herr Otmar Hien, Verkaufsleiter Tensid-Chemie GmbH Muggensturm:

Angefangen von der individuellen Zusammenstellung der Seminarthemen bis zur praxisnahen Seminar-durchführung und Nachverfolgung hoch professionell! Es war für jeden etwas dabei, für den „alten Hasen“ genau so wie für den jungen Verkäufer!

Jeder bekam in einer lockeren Atmosphäre wieder einmal den Spiegel vorgehalten, um Verbesserungspotentiale zu erkennen, immer verbunden mit sofort anwendbaren Praxistipps!

So macht ein Vertriebsseminar Spaß und Sinn!

Herr Sankar Ramakrishnan, General Manager Simulation Center der Siemens AG:

„Das Vertriebsseminar von SALES-EXPERTS hat unsere Erwartungen voll erfüllt, die Seminarteilnehmer haben neben erfolgserprobten Methoden vor allem viele praktische Tipps erhalten, die sofort in der Praxis umgesetzt werden konnten.“

Herr Markus Huber, Geschäftsführer der Mauell AG Schweiz:

„Hier sieht man, was ein hervorragender Trainer/Seminarleiter aus dem altbekannten Thema wie „das erfolgreiche Verkaufen“ noch alles herausholen kann. Selbst ein erfahrener Geschäftsmann lernt hier neue Möglichkeiten und Feinheiten kennen. Mit einem Wort: Dringend empfehlenswert.“

Herr Gerhard Gruber, Geschäftsführer der Gruber Holzhaus GmbH:

„Ein optimales Einkaufs-Seminar – für uns der Beginn einer engeren Zusammenarbeit im Bereich Einkaufen – Verkaufen – Training und Begleitung zu schwierigen Verhandlungen in der Praxis. Die Schulung brachte mir viel Positives, was ich bereits kurzfristig umsetzen konnte – sowohl betrieblich als auch privat“

Herr Armin Schmidt, Geschäftsführer der Kommunikationstechnik Schmidt:

Ein echt gelungenes und überzeugendes Seminar, aus dem man wirklich alles sofort in die Praxis umsetzen kann! Sie haben mir den Anreiz gegeben, aus dem „Tagesgeschäft“ aufzusteigen, um die SALES-EXPERTS-Methode „PYRASALES“ anzuwenden. Unglaublich! Jetzt nach der ersten Woche sind schon zählbare Erfolge zu verzeichnen. Ich bin wirklich begeistert und kann dieses Seminar nur jedem wärmstens empfehlen.



Kunden über SALES-EXPERTS (Auszug):

Lothar Grimm, Vice President Thermoforming Division, ALOIS KOBER GmbH:

„In diesem Folgeseminar wurden praxisnah und umfassend folgende Themen und Inhalte behandelt, die unverzichtbar für erfolgreiches Verkaufen sind wie: Nutzenorientierte Kommunikation mit dem Kunden, Bedeutung einer detaillierten technischen und kaufmännischen Bedarfsermittlung, Erfolgreiche Einwandbehandlung und Überzeugen mit dem Ziel eine „Win-Win Situation“ zwischen Kunde und Verkäufer herbeizuführen

Bereits Gelerntes wurde wieder „aufgefrischt“ und verfestigt und kann ergebnisorientiert im täglichen Umgang mit den Kunden eingesetzt werden.

Ein empfehlenswertes Seminar.“

Herr Wolfgang Reil, Vertriebsleiter der Kühlbeck GmbH & Co.KG:

„Sehr geehrter Herr Raschick, nun liegen bereits zwei bzw. vier Wochen zurück, nach Beendigung unseres Vertriebsseminars. Die Vertriebsmannschaft ist begeistert, topp motiviert und setzt bereits durch gezielte Maßnahmen, das Erlernte im Tagesgeschäft um. Wir freuen uns schon auf den nächsten Workshop die Termine sind ja schon fest eingeplant.“

Herr Thomas Scheifl, Einkäufer der SENNEBOGEN Maschinenfabrik GmbH

"Ich habe einen sehr guten Gesamteindruck, da mich der Trainer überzeugt hat und die Themen praxisbezogen aufgezeigt und echt sind."

Herr Hans Böhm, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Böhm:

Versuchen Sie doch jemanden ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen, wenn dieser seinen Bedarf noch gar nicht erkannt hat, oder seinen Nutzen nicht sieht.

Genau da setzt das Vertriebsseminar von SALES-EXPERTS an. Alles was man braucht, um erfolgreich zu sein: von der Terminvereinbarung über den ersten Kundenkontakt bis hin zum positiven Vertragsabschluss beinhaltet dieses Seminar wirklich alles! Durch den Workshopcharakter und die praktischen Übungen kann man künftig auch die schwierigsten Verkaufsgespräche meistern. Viele Tipps und Tricks des erfahrenen Seminarleiters ergänzend ein rundum perfektes Seminar, das die Investition jederzeit rechtfertigt. Was ich in diesen drei Tagen erlebte, hat mich restlos überzeugt und begeistert!!!

Evelyn Hölzer, Vertriebsmitarbeiterin der Achenbach Fensterbau GmbH:

"Super interessant, nehme viele neue Eindrücke mit, die ich in Zukunft umsetzen möchte u. werde."

Herr Tobias Greiner, PFISTERER KG

„Sehr Praxisnah. Sehr gute Einbindung der Teilnehmer in Rollenspiele in realitätsnahen Situationen. Prädikat Empfehlenswert.“

**Weiter Kundenstimmen erhalten Sie gerne per eMail oder
finden Sie im Internet unter www.SALES-EXPERTS.de**

Auszug aus der Kundenliste von SALES-EXPERTS:

A. Eberle GmbH GmbH & Co. KG
Abfallwirtschaftsbetrieb München
AL-KO KOBER AG
Alpine Electronics GmbH
ANDRITZ FIEDLER GmbH & Co KG
AOK Bayern
ARAG
Audi AG
AWITE Bioenergie GmbH

BAUER Training Center GmbH
Baumaschinen Fink GmbH
BAUR Versand GmbH & Co. KG
Bayerische Kabelwerke
Berg Energiekontrollsysteme GmbH
Bionorica AG
BIV Bau-u. Industriegeräte GmbH
BMW
Bogner Holzbau GmbH
Bühler GmbH

CeramTec AG
Chemische Fabrik Dr.Stöcker GmbH
CityCom GmbH
Coop, Schweiz (CH)
Credit Suisse (CH)

DATALOG Software AG
Dauphin Human Design Group GmbH & Co. KG
Deutsche Bank
Dolphin Financial Services GmbH
DONAUKURIER Verlagsgesellschaft mbh
Dr. Robert Eckert Schulen AG

Eisen Knorr AG
EMKA Schmiertechnik
Ernst Klett Verlag GmbH
Eschenbach Optik GmbHG + Co.
ESKAP GmbH
Euroheli Helicopterdienste GmbH
EXHAUSTO GmbH

F.EE Industrieautomation GmbH & Co KG
F.I.T. GmbH
Funkhaus Regensburg GmbH

Gerl-Schindler GmbH & Co.KG
GÖRLITZ AG, Deutschland
Gothaer Versicherungsbank VVaG
Gruber Holzhaus GmbH

HAMUEL Maschinenbau GmbH&CO.KG
Hoffmann Mineral GmbH
Homag Holzbearbeitungssysteme AG

IMO Holding GmbH
INSYS MICROELECTRONICS GmbH
IRLBACHER BLICKPUNKT GLAS GMBH
Josef Witt GmbH

Kalkwerk RYGOL GmbH & Co. KG
Kathrein-Werke KG

Kirson Industrial Reinforcements GmbH
Konzept AG Bayern
Kromberg & Schubert
KRONTEC Maschinenbau GmbH
Küblbeck GmbH & Co.
Knott GmbH

Lange & Siller Maschinensteuerungen GmbH Lauterbach-Kiesling GmbH

Mauell AG (CH)
Messebau Wörnlein
MIGROS (CH)
Misumi GmbH
Mühlbauer AG

Nabaltec AG
Nexans autoelectric GmbH

OneVision Software AG
OPPOLD SYSTEM International GmbH
OTT Jakob Spanntechnik GmbH

PCO AG
PFISTERER KG
PhoneCom Kommunikations GmbH
PLAYMOBIL
Private Weissbierbrauerei G. Schneider
Prüftechnik Aligment Systems GmbH
Pulsar GmbH

Reichenbacher Hamuel GmbH
REWAG
Richter + Frenzel
R-KOM GmbH & Co. KG
Robert Bosch GmbH
Roche Diagnostics GmbH
Rodenstock GmbH
RServiceSell Vertriebsgesellschaft

SCHERDEL GmbH
Schmack Biogas AG
SCHURTER GmbH
sheepworld AG
Shell / DEA Oil
Sielaff GmbH & Co. KG
Siemens AG Erlangen
Siemens Dematic
Skidata Computer GmbH
Sparda-Bank eG
Sumitomo Demag Plastics Machinery GmbH

Teleradio GmbH
Tensid-Chemie GmbH
TR Plast GmbH

Vogt Baugeräte
VW AG

Weber Ultrasonic GmbH
Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH

SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
D-92334 Berching / Bayern

Telefon: 08460 - 90 17 - 0
Fax: 08460 - 90 17 22 2
E-Mail: kontakt@sales-experts.de
www.sales-experts.de