



Vertrieb & Wirtschaft

Praxisworkshop Vertrieb: Verkaufstraining

10. Dezember 2024 09:00 – 17:00 Uhr

Haus der Industrie
Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

VORTRAGENDE



Ing. Peter Berger, BA, CMC
Geschäftsführer TEAM-Vertriebserfolg



Christoph Stieg, CSE, CMC
Geschäftsführer PERFECT CONSULTING

INHALTE DES SEMINARS

Verkaufen, verkaufen, verkaufen. Der Vertrieb wird in immer vergleichbareren Märkten mit immer mehr Transparenz auf Kundenseite zum entscheidenden Erfolgsfaktor zur Realisierung der Unternehmensvision. Die Akquise selbst als Aufgabe des Vertriebs, also das Analysieren der Kundenpotenziale, das Präsentieren der Firma und ihrer Leistungen, das Argumentieren, warum bei uns gekauft werden soll, Einwände behandeln, Preise verhandeln, den Abschluss sicher erreichen - alles Aufgaben, die gut geplant und trainiert sein wollen. Dieses Seminar ist anders, es zeigt, wie Sie so ein Training aufbauen und gibt Einblick in modernes Verkaufstraining. JETZT diese Erfahrung buchen!

Die Grundlagen

Visionen und Ziele: Das Vertriebsleitbild – Wissen, wo Sie in 3-5 Jahren stehen wollen und dazu Ziele definieren

Akquiseprozess: Phasenmodell – Akquisephasen müssen Beschaffungsphasen optimal spiegeln

Verstehen, wie Kunden kaufen: Beschaffungssystem-Analyse – Prozesse, Strukturen und Abläufe

Akquiseprogramm: Kontaktplanung – Schlagzahl systematisch planen und kontrollieren

Akquisephasen – Den Abschluss perfekt planen

Vorakquise: Terminzusagen – So erhalten Sie mehr Terminzusagen für Ihre Akquise – Arbeitsteilung als Konzept

Hauptakquise: Abschluss vorbereiten – So erstellen Sie passende Angebote und bereiten den Abschluss vor

Abschlussphase: Den Sack zumachen – Abschlusskriterien definieren - so erkennen Sie Abschluss signale und Closen!

Auftragsüberleitung: Den Auftrag absichern – Bedeutung der Übergabe an die Abwicklung intern und extern

Key Accounting: Das gesamte Potenzial abholen – Potenziale erkennen, Cross- und Upselling-Modell, Kundenbindung

Zusatzverkaufspotenziale: Cross- und Upselling – Identifizieren, wo Zusatzverkauf möglich ist

Das Verkaufstraining optimieren

Rollenverständnis: Kundenansprache – Mit den richtigen Personen sprechen. Rollen, Motive verstehen, Akquise planen

Erstpräsentation: Prägnant aktivieren – Potenziale erkennen, ansprechen, Lösungen bieten, Anfragen generieren



Vertrieb & Wirtschaft

Angebotspräsentation: Preis-Leistungs-Argumentation – Pains erkennen, ansprechen, relevante Angebote präsentieren
Widerstände: Einwandbehandlung – Einwände, Vorwände und Bedingungen erkennen, verstehen und behandeln
Abschlüsse erzielen: Das Closing – Commitment herstellen, Alternativen kennen, Abschlusssignale deuten, abschließen
Bestandskunden: Geschäfte mit Freunden – Fallstricke in der Akquise bei Bestandskunden
Neukunden: Kaltakquise – Gezielt Kampagnen abarbeiten, Schlagzahl sicherstellen, Akquisearbeit planen, umsetzen

Warum soll ich teilnehmen?

Die Akquise, also der persönliche Verkauf, ist die Königsdisziplin im Vertrieb. Hier erfolgt die Nagelprobe. Hier zeigt sich die emotionale Stärke der VerkäuferInnen, die Frustrtoleranz bei Ablehnungen. Gute Vorbereitung ist der Schlüssel. Dazu braucht es eine optimale Akquiseplanung und Skill-Entwicklung. Das alles zeigen wir hier.

PROGRAMM / ABLAUF

Beginn: 9:00 Uhr | Kaffeepausen: 10:30, 15:00 Uhr | Mittagspause: 12:30-13:30 Uhr | Ende: 17:00 Uhr

- **Impulsvortrag: Ohne persönlichen Verkauf gewinnen Internet und Werbebudget!**
Diskussion: Welche Bedeutung haben persönliche Akquisemodelle in Ihrem Geschäft? Wie würde sich eine schlechte Akquiseleistung in Ihrem Unternehmen auswirken?
- **Das Akquisemodell optimal vorbereiten**
Vortrag: Peter Berger stellt die wichtigsten Grundlagen moderner Akquiseplanung vor, das Momentum-Modell zur Schlagzahlberechnung, wie man bei TEAM-Vertriebserfolg den Zusammenhang Beschaffungssystem-Akquisemodell versteht, zeigt, wie die Beschaffungssystem-Analyse funktioniert, um Kunden besser zu verstehen wie Kunden „ticken“, die Phasen der Akquise und gibt Impulse zum Key Account Management.
Diskussion: Wo gibt es bei uns Potenziale, die Akquiseleistung zu optimieren?
- **Impulsvortrag: So wichtig ist Verkaufstraining:** Wie Einstellung, Training und Selbstmanagement wirken
Diskussion: Akquise ist Spitzensport im Vertrieb! Was bedeuten Mindset und Training für den Erfolg?
- **Verkaufstraining: So entwickeln wir alle relevanten Skills**
Vortrag: Herr Stieg zeigt, wie man ein optimales Verkaufstraining aufsetzt, die Mannschaft motiviert und sicherstellt, dass das Training auch (messbare) Ergebnisse liefert und umgesetzt wird. Er bringt konkrete Beispiele, wie man den Erstkontakt, die Terminvereinbarung, die Präsentation- und Nutzenargumentation, die Einwandbehandlung und den Abschluss vorbereitet.
Diskussion: Was sind bei uns die größten Widerstände, um die Akquiseleistung zu optimieren?
- **Veränderungen im Vertrieb: So setzen Sie das neue Verkaufstraining um:**
Vortrag: Herr Stieg zeigt, wie „Verhaltensveränderung im Vertrieb“ funktioniert und Trainingsimpulse erfolgreich umgesetzt werden. Grundlage hunderte Trainings im Vertrieb.
Diskussion: Persönlicher Verkauf als Wettbewerbsfaktor? – Was nehme ich mir konkret vor? Was werde ich meinem Eigentümer empfehlen, was in der täglichen Vertriebsarbeit umsetzen?
- **Schlussstatement**

VIDEO/ZUSATZINFOS

<https://t1p.de/dmh8of> - Videos zum Thema

<https://t1p.de/t3fs7> - Artikel zum Thema



Vertrieb & Wirtschaft

ZIELGRUPPE

Dieser Praxisworkshop richtet sich an Vertriebs- und Marketingleiter:innen, Vertriebsvorstände und Geschäftsführer:innen mit Vertriebsaufgaben, Key Account Manager, Sales Manager und vertriebsinteressierte Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen der Abfallwirtschaft, die Möglichkeiten zur Optimierung der Akquisearbeit im persönlichen Verkauf kennenlernen wollen.

KOSTEN

- € 420,00 zzgl. USt. für VOEB|VBS-VDM-Mitglieder
- € 380,00 zzgl. USt. für VOEB Circular Economy Trainees
- € 560,00 zzgl. USt. für Nicht-Mitglieder

Bitte melden Sie sich bis spätestens 2 Wochen vor dem Seminar an. Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100 % der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich. Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG [online](#) | E-Mail voeb@voeb.at

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende TeilnehmerInnen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> VOEB/VBS-VDM-Mitglieder	<input type="checkbox"/> VOEB Circular Economy Trainees	<input type="checkbox"/> VOEB Nicht-Mitglieder
TeilnehmerIn		
Firma		
Anschrift		
Telefon E-Mail		
Datum Unterschrift		

Die TeilnehmerIn erklärt sich mit dem [„VOEB Code of Conduct“](#) einverstanden.

Die Teilnehmer:innen stimmen zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.