

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Verkäuferische *Exzellenz* – der TOP-Verkäufer

Verkaufe nicht, was Du hast, sondern
habe, was Dein Kunde braucht.

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft, Denkweisen der Kunden zu erschließen, potenzielle Kundenbedarfe zu erkennen und so zu einem sicheren Abschluss zu gelangen. Es bildet eine solide Grundlage für exzellente Verkaufsleistungen und ein höchstes Maß an Kundenzufriedenheit.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer sind in der Lage...

- ...das Verkaufsgespräch strukturiert und effizient zu führen
- ...das Interesse des Kunden zielscharf zu wecken
- ...die Nutzenpräsentation exzellent durchzuführen
- ...Kundeneinwände lösungsorientiert zu bearbeiten
- ...Abschlussignale des Kunden zu erkennen und zu nutzen
- ...sich unterschiedlichen Kundenstilen anzupassen

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Unterschiedliche Kundenstile voneinander unterscheiden
- * Abschnitte und sensible Phasen im Verkaufsgespräch: Das EVA-Prinzip
- * Interesse bei unterschiedlichen Kundenstilen systematisch wecken
- * Bewußte Bedarfe befriedigen, unbewußte Bedarfe wecken
- * Nutzenpräsentation in drei Schritten: Anliegen-Vorteile-Kundennutzen
- * Routinierter Umgang mit Einwänden und Einwandvorwegnahmen
- * Abschlussignale erkennen und nutzen
- * Praxis- und Gesprächsübungen mit Videoanalysen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 3 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am dritten Tag: 17:00 Uhr

Termin / Ort: 07. - 09.11.2016 / Köln

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

885,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

ca. 295,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Kunden **typengerecht** zum Abschluss führen

Ungleiche Kunden gleich zu behandeln ist nicht Gerechtigkeit – es ist Gleichmacherei

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

„Behandle Deinen Kunden so, wie er behandelt werden will, weil es seinem Stil entspricht“ – ist der Grundgedanke dieses Effektivtrainings. Die Idee, dass der Kunde, dessen „Sprache“ ein Verkäufer spricht, schneller zum Abschluss kommt, tritt anhand vielfältiger Beispiele den Beweis an.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... kennen unterschiedliche Kundenstile, deren Grundmotivation und deren Ansprüche an eine Verkaufs- bzw. Beratungsleistung.
... sind in der Lage, sich an die Verhaltensstile der Kunden anzupassen.
... wissen welche besonderen Vorbereitungsarbeiten zu beachten sind und sind in der Lage, individuelle Beratungsgespräche selbstbewusst zum Abschluss zu bringen.

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Der Nutzen und die Gefahren von „Denkschubladen“
- * 4 Persönlichkeiten: Macher; Analytiker; Verbindlicher; Expressiver
- * Selbsteinschätzungen und Fremdwahrnehmungen: Ich bin o.k – Du bist o.k
- * Verkäuferisch-stilsicherer Umgang mit den 4 Persönlichkeiten
- * „Typische“ Einwände sicher vorwegnehmen
- * Eigenschaften der „anderen Stile“ mobilisieren um die Bewegung außerhalb der persönlichen Komfortzonen zu ermöglichen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin / Ort: 28. – 29.11.2016 / Köln

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

ca. 195,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Betriebswirtschaftliche *Grundkenntnisse* in der Gastronomie

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Die eigene Unsicherheit im Umgang mit Zahlen, Daten und Fakten wird in sichere verkäuferische Handlungsweisen umgewandelt. Verkäuferische Beratungsleistungen verbessern sich durch die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... kennen die Kalkulationsgrundlagen der Gastronomie

... kennen die wichtigsten Kennzahlen / Benchmarks der Gastronomie

... stellen dem Kunden den betriebswirtschaftlichen Nutzen ihres Anliegen dar

... sind in der Lage, ein Verkaufsgespräch mit Zahlen, Daten, Fakten zu führen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Aktuelle Gastro- und GFGH-Benchmarks

* Kalkulation in gastronomischen Betrieben

* Erträge; Erlöse; Spanne; Wareneinsatz; Deckungsbeitrag; MwSt;

* Umgang mit dem Kunden "Zahlenfuchs"

* Eigene Ängste im Umgang mit Zahlen kennen und bewältigen

* Verkaufsgespräche mit Zahlen zum Abschluss bringen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin / Ort: 01. - 02. Dezember 2016 / Köln

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

ca. 195,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.



(FAX)-Anmeldung

Plum & Partner, Jörg Plum, Auf der Halde 22, 51429 Bergisch Gladbach
+49 (0)2204/9195-70; +49 (0)2204/9195-80 (Fax)
info@plum-partner.de www.plum-partner.de

Training:

Termin:

Als Teilnehmer/in melden wir an:

	<u>Name</u>	<u>Vorname</u>	<u>Tätigkeit/Position</u>
1.
2.
3.
4.

Wir bitten um Zimmerreservierung: (Zutreffendes bitte ankreuzen) Einzel- oder Doppelzimmer Anreisetag

Rechnung bitte an:

Eine Stornierung bis zu 30 Tage vor Trainingsbeginn ist kostenfrei. Später eingehende Stornos werden mit 75% Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei Abmeldungen später als 6 Tage vor Trainingsbeginn wird die vollständige Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer ist willkommen.

Ort / Datum

Stempel / Unterschrift