

Trainer



Richard Möller ist Experte für Unternehmer- und Unternehmenserfolg. In seiner über 25-jährigen Praxis als Trainer, Coach, Berater und Speaker war er überwiegend für DAX-Unternehmen tätig. Seine Trainerausbildung absolvierte er 1989 beim weltweit größten Trainingsunternehmen. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Geschäftsführungspositionen, zuletzt als Vorstand. Dabei hat er bis zu 1.200 Mitarbeiter erfolgreich geführt. Davor war er sehr schnell vom Vertriebsingenieur zum Vertriebsleiter Gesamteuropa aufgestiegen. Er ist ausgebildeter Flugzeugbauer und Diplom-Ingenieur der Physikalischen Technik und war mit Turn-around-Management, Mergers & Acquisitions und Post-Merger-Integration in Investitionsgüterunternehmen sehr erfolgreich. Seine langjährigen weltweiten Erfahrungen im Vertrieb bringt er in seine Vertriebsseminare und individuellen Coachings ein. Seine Schwerpunkte sind strategische Beratung, Leadership- und Vertriebsstrainings, Führungskräfteentwicklung und nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung.



Brigitte Goizet ist Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Kommunikation, Unternehmenskultur, Entwicklung von Schlüsselkompetenzen, Mitarbeiterführung sowie Strategieentwicklung und Strategieumsetzung. Sie ist ausgebildete Etikette-Trainerin und zertifizierte HBDI-Trainerin und hat neun Jahre Trainingspraxis. Zuvor war sie viele Jahre als kaufmännische Leiterin tätig, zuletzt vier Jahre als Geschäftsführerin in einem international agierenden Systemhaus mit einer Verantwortung für rund 200 Mitarbeiter. Sie hat Unternehmenskäufe und MBOs begleitet und in ihren Verantwortungsbereichen Vertrieb, Marketing und Finanzen die Post-Merger-Integration erfolgreich umgesetzt. Nach ihrer Sprachenausbildung in Englisch, Französisch und Spanisch und Erfahrungen im Außenhandel und Verlagswesen studierte sie Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Betriebliches Finanzmanagement. Sie ließ sich zur Gruppenmoderatorin ausbilden und begleitete einige Jahre Menschen bei Verhaltensveränderungen.

Zielgruppe

Alle Vertriebsmitarbeiter, die ihre Ergebnisse im Verkauf verbessern möchten.

Teilnehmerzahl
6 - 10 Personen

Seminardauer:

3 x 2 Tage
Beginn 1. Tag: 10:00 Uhr, Ende 2. Tag: 16:30 Uhr.

Termine

09./10. Mai 2016; 23./24. Mai 2016 und 06./07. Juni 2016

Ort

Egestorf, Lüneburger Heide

Methoden

Kurze Einführungen, Beispiele, Einzelpräsentationen, Kleingruppenübungen, Erfahrungsaustausch und viele Tipps aus der Praxis für die Praxis.

Investition

3.750,- € pro Teilnehmer für 3 x 2 Tage. Hierin enthalten sind Trainingsvorbereitung, Leitung und Durchführung, Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke. Für Übernachtung und Verpflegung berechnen wir pro Teilnehmer jeweils € 225,- pro Modul. Alle Preise zzgl. MwSt.

Dieses Seminar können Sie auch als Inhouse-Training buchen.

Exzellenter Verkauf II – Spitzenleistungen erreichen

Aufbautraining für Vertriebsprofis

Ein guter Verkäufer zu sein, ist Ihnen nicht genug. Sie wollen Spitzenleistungen erreichen. Dieses Intervalltraining ist eine Fortsetzung des 3-stufigen Basistrainings „Exzellenter Verkauf I“. In dieser Aufbau-seminarreihe entwickeln Sie Ihre Kompetenzen konsequent weiter. Wir besprechen Standardsituationen im Vertrieb, spiegeln unsere Praxisfälle und gehen insbesondere auf zukünftige Herausforderungen ein.

Es gilt, die Kundenbasis zu nutzen und Kunden und Märkte weiter zu durchdringen, um Chancen zu nutzen und Potenziale zu heben. Dabei müssen Vertriebsmitarbeiter vorausschauend und auf zukünftige Trends eingestellt sein, denn diese verändern Märkte und Kunden schnell. Im **ersten Modul** beschäftigen wir uns mit den wichtigsten Vertriebskompetenzen der Zukunft und finden praxisingerechte Wege, diese erfolgreich einzusetzen. Wir nutzen Methoden, um bei Bestandskunden und Neukunden mehr Geschäft zu generieren. Jeder Teilnehmer setzt sein persönliches strategisches Vertriebsprojekt auf.

Jeder Vertriebsmitarbeiter muss auch führen können – sich selbst, seine Kunden und sein internes Team. Er muss Kundenpartnerschaften entwickeln und konstruktiv und zielorientiert mit den unterschiedlichen Menschen umgehen können. Seine eigene Motivation ist ein entscheidender Faktor für die Motivation der Personen, mit denen er zusammenarbeitet. Dabei muss er auch noch bei ständiger Erreichbarkeit und hoher Arbeitsbelastung den Alltag effizient und gelassen bewältigen. Im **zweiten Modul** erarbeiten wir wirksame und praxisingerechte Strategien.

Was nützen die besten Kundenbeziehungen, wenn es Ihnen nicht gelingt, die Entscheider von der Qualität und allen Vorzügen Ihrer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen? Wir üben im **dritten Modul** einen kreativeren Vortragsstil und den überzeugenden und begeisternden Auftritt. Am Ende soll das Ja des Kunden stehen. Sie werden sensibilisiert, auf Kaufsignale zu achten und richten Ihre Vertriebskommunikation taktisch auf den Abschluss aus.

Inhalte:

Modul 1: Potenziale heben

- **Vertriebskompetenzen der Zukunft**
Bin ich Verkäufer oder Geschäftspartner?
Die wichtigsten Vertriebskompetenzen
- **Vorausschauen, Chancen erkennen und nutzen**
Markttrends erkennen, Geschäftsmöglichkeiten ableiten
Markt- und Kundendurchdringung
Netzwerke entwickeln und Beziehungen managen
Aktive Vollreferenzen schaffen
- **Strategisches Projekt aufsetzen**
Individuelle Ziele setzen und Umsetzung planen

Modul 2: Führung im Vertrieb

- **Dimensionen von Führung**
Führung vs. Managen
Die Führungsrolle im Vertrieb
Teambildung mit Geschäftspartnern strategisch planen
- **Selbst- und Außenmotivation**
Faktoren der Motivation
Bedeutung der Motivation im Verkaufsprozess
- **Zeitmanagement und Selbstführung**
Kritische Analyse der Zeitplanung
Prioritäten setzen

Modul 3: Erfolge sichern

- **Kreativ vortragen und präsentieren**
Worauf es beim Vortragen wirklich ankommt
Überzeugen mit Bildern, Vergleichen, Beispielen
Anders als andere – Kunden überraschen
- **Gesprächspartner überzeugen und begeistern**
Elevator Pitch – überzeugen in 60 Sekunden
Werteorientierter Verkauf
Emotionale Verbundenheit erzeugen
- **Abschlussicherheit erhöhen**
Verkaufsargument: Der wahre Nutzen
Mut zum Abschluss entwickeln

Ihr Nutzen

Sie stellen sich auf Trends und Veränderungen ein und planen strategisch Ihre Erfolge. Sie bauen langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf. Sie sind sich Ihrer Führungsrolle im Vertrieb bewusst und beeinflussen motivierend den Vertriebs Erfolg. Sie organisieren sich selbstbestimmter im Einklang mit Ihren Ressourcen und nutzen Ihre Zeit optimal. Sie können komplexe Sachverhalte in kürzester Zeit klar und interessant vorstellen. Sie kennen die Bedeutung des emotionalen Verkaufs und können mit Emotionen überzeugen. Sie steigern Ihre Flexibilität und erhöhen Ihre situative Reaktionsgeschwindigkeit. Sie verhandeln auf Augenhöhe. Sie kennen die Techniken und Signale für einen erfolgreichen Abschluss und wissen, wie Sie Fallstricke vermeiden. Sie planen konkrete Aktivitäten für Ihre Vertriebsarbeit.

Bitte ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 040 – 840 52 08 20

Ja, ich melde mich an:

3 x 2-Tage Verkaufsseminar „Exzellenter Verkauf II“
im Raum Hamburg am
09./10. Mai 2016 (Teil 1); 23./24. Mai 2016 (Teil 2) und
06./07. Juni 2016 (Teil 3)

1. Name / Vorname

Funktion / Position

2. Name / Vorname

Funktion / Position

Firma

Abteilung

Branche

Mitarbeiterzahl: bis 50 bis 100 bis 500 bis 1000 bis 5000 über 5000

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Telefon / Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Bitte senden Sie uns Informationen zu folgenden Themen:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Führungstrainings | <input type="checkbox"/> Messetraining |
| <input type="checkbox"/> Teambildung | <input type="checkbox"/> Präsentationstraining |
| <input type="checkbox"/> Business-Etikette | <input type="checkbox"/> Small-Talk |
| <input type="checkbox"/> Grundlagenkurs Kommunikation und Führung | |
| <input type="checkbox"/> Wir interessieren uns für ein firmeninternes Seminar | |

So melden Sie sich an



per Telefax: 040 – 840 52 08 20



per Post:
IndoTec GmbH
Osterbrooksweg 55
22869 Schenefeld



per E-Mail: info@indotec.de

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr berechnen wir Ihnen vor Seminarbeginn. Unsere Rechnungen sind sofort fällig ohne Abzug.

Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- zzgl. Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Programmänderungen bleiben vorbehalten. Sollte das Seminar nicht durchgeführt werden, falls die erforderliche Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erstatten wir geleistete Zahlungen unverzüglich.

Tagungshotel

Wir übernehmen für Sie die Buchung Ihres Zimmers im Tagungshotel. In der Übernachtungs- und Verpflegungspauschale sind die Kosten für Frühstück und Abendessen sowie Getränke zum Essen enthalten. Kosten auf dem Zimmer gehen zu Lasten des Seminarteilnehmers.

Über IndoTec

Unser Anliegen ist es, Sie bei Ihren Zielsetzungen zu unterstützen, damit Sie und Ihr Unternehmen noch erfolgreicher werden. Wir begleiten Ihre Veränderungsprozesse mit unseren Kernkompetenzen, wie Seminare, Workshops, Coaching, Consulting und Unternehmenskommunikation, geben Ihnen neue Impulse und schaffen die Basis für eine verbesserte Zusammenarbeit mit Ihrem Team und Ihren Kunden. Wir betrachten Unternehmen ganzheitlich und fördern die Entwicklung von Organisationen, Mitarbeitern und Prozessen. Unsere kundenorientierten Leistungen sind auf das jeweilige Unternehmen individuell zugeschnitten. Einzelnen Mitarbeiter von Unternehmen bieten wir auch offene Seminare an. Durch unsere jahrzehntelangen Erfahrungen in Führungspositionen nationaler und multinationaler Unternehmen gewährleisten wir eine anspruchsvolle Weiterbildung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Wir geben keine Adressen an andere Unternehmen weiter. Wenn Sie die Speicherung Ihrer Adressen nicht wünschen, teilen Sie uns dieses bitte per E-Mail mit an: info@indotec.de.