



Vertriebsspezialist

VERTRIEBS COACHING & BERATUNG

**WENN SIE SCHON IMMER MAL WISSEN
WOLLTEN, WIE MAN RICHTIG VERKAUFT.**

WORKSHOP & FELDTRAINING

WORKSHOP



Benedikt Beisch von BizClip

„Ohne das die VDS für mich überhaupt angefangen hat zu arbeiten, habe ich allein durch die Informationen aus dem Workshop schon in einer Woche mehr Aufträge bekommen als in den 6 Monaten zuvor.“

Erfolgreiche Terminierung ist eine Frage der guten Planung. Kunden und Partner für Vertriebsziele zu gewinnen ist unerlässlich für einen langfristigen Erfolg im Geschäft. Ein ausgereiftes Terminierungskonzept erleichtert die Kundengewinnung von Anfang an. Mit dem Workshop „Neukundengewinnung & Terminierung“ unterstützen wir Sie beim Erstellen einer Neukundengewinnungsstrategie und eines Terminierungskonzeptes.

Der Workshop findet direkt bei Ihnen vor Ort, am Telefon oder in einem Online-Video-Meeting statt. Dabei gehen wir gezielt auf Ihre Ansprüche, Bedingungen und Bedürfnisse ein.



ANALYSIEREN DER IST-SITUATION



ERARBEITEN DER NEUKUNDENGEWINNUNGSZIELE



DEFINIEREN IHRER ZIELGRUPPEN



FESTSTELLEN DER RAHMEN-BEDINGUNGEN DES MARKTES



KOMMUNIKATIONS- UND TERMINIERUNGSPROZESSE

FELDTRAINING

Dennis de Klerk von System ohne System

„Meine Teilnehmerinnen sollen von einer realitätsnahen Selbstverteidigung profitieren. Das Feldtraining der VDS brachte auch mir genau das: ein praxisnahes Training, das meine Kundengewinnung ab sofort effizienter gestaltet.“



VERBESSERUNG DER ERFOLGSCHANCEN BEI DER NEUKUNDENAKQUISITION

STEUERUNG DES VERKAUFSPROZESSES DURCH DEN VERKÄUFER

BESCHLEUNIGUNG DES VERKAUFSPROZESSES

STÄRKUNG DER KUNDENBINDUNG UND -ZUFRIEDENHEIT

WIRKUNGSVOLLE RHETORIK UND VERHALTENSVARIANZ

FRAGETECHNIK, NUTZENARGUMENTATION UND EINWANDBEHANDLUNG

ERKENNEN VON KAUFSIGNALEN GEEIGNETER ABSCHLUSSTECHNIKEN

KRITERIEN FÜR DIE KUNDENQUALIFIZIERUNG

Von der Planung des Tagesgeschäfts, über die Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebsteams bis hin zum Vertriebsgespräch – das sind alles Kompetenzen, die im Vertriebsaußendienst beherrscht werden wollen. Im aktiven Feldtraining begleiten wir Sie oder Ihre Außendienstmitarbeiter dabei in Ihrer täglichen Praxis. Zusammen erarbeiten wir eine erfolgreiche Verkaufsstrategie, legen fest, welche Veränderungen im Vertrieb benötigt werden und führen individuelle Trainings durch, um Ihre Abschlussfähigkeit und -leistungen zu verbessern.



Markus Junker

Trainer IHK

Seit 28 Jahren bin ich erfolgreich im Vertrieb und Marketing tätig und leite seit 2003 meine eigene Vertriebsagentur. Neben meiner Spezialisierung als New-Business-Scout, habe ich vor allem im B2B Bereich jahrelang Verkaufsgespräche geführt, Vertriebsstrategien konzipiert und Kunden beraten. Meine jetzige Expertise baut genau darauf auf: Training in der Praxis. Ich bin der Meinung, dass man seine strategischen und taktischen Fähigkeiten, seine Beziehungskompetenz und sein Verhandlungsgeschick nur durch ein intensives Training unter realen Bedingungen ausbauen kann. Deswegen begleite ich Sie oder Ihre Vertriebsmitarbeiter bei meinen Trainings in ihrer täglichen Praxis und gehe auch in meinen Workshops auf ihren persönlichen Vertriebsalltag ein. Zusammen erarbeiten wir die Lösungen, die Sie für einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg benötigen.

LERNEN SIE MICH KENNEN

07131-12 14 202

MARKUS.JUNKER@VDS-HEILBRONN.DE

WWW.VDS-HEILBRONN.DE