

Marketing & Sales Academy

14. – 15. November 2012

**Mit Sales-Experte
Peter Schreiber**

B2B-Kunden erfolgreich gewinnen

Komplexe Produkte und Dienstleistungen professionell verkaufen

Verkaufsstrategien und -psychologie für mehr Umsatz im B2B-Geschäft

- **Die erfolgsversprechende Akquisitions-Strategie**
Systematisch den Markt bearbeiten, Kunden psychologisch geschickt ansprechen
- **Verkaufpsychologie: Effektive Bedürfnisklä rung für den Verkaufserfolg**
Problemfelder und Kaufmotive analysieren und Lösungen nutzenorientiert argumentieren
- **Beratungsgespräch und Angebot als Schlüssel zum Erfolg**
Angebote verkaufsfördernd gestalten und präsentieren
- **Interaktiv: Fallstudien, Workshops und Transfers für Ihre tägliche Praxis**
Gezielte Übungen mit Feedback und Coaching für Ihren anspruchsvollen Verkaufsalltag

Erfolgreich verkaufen im B2B-Geschäft

Der Kunde erwartet heute keine Produkte, sondern Lösungen, die auf seine ganz spezielle Situation zugeschnitten sind. Als Konsequenz müssen Projektgeschäfte und Systemlösungen strategisch und mit grossem Aufwand verkauft werden. Strategisches Verkaufen in der systematischen Umsetzung heisst, die richtigen Kunden richtig bearbeiten.

Systematische Marktbearbeitung, Kundenorientierung, offene Gesprächsführung, kompetente Argumentation, Einfühlungsvermögen, Abschlussorientierung und Verhandlungsgeschick des Verkäufers/Beraters sind mehr denn je entscheidende Faktoren für den Verkaufserfolg.

Gewinnen Sie Ihre Kunden für Ihre Lösung, bevor es der Wettbewerber tut!

Zielgruppe

Führungskräfte, Berater, Spezialisten und Ingenieure im Verkauf erklärungsbedürftiger oder technisch anspruchsvoller Produkte und Dienstleistungen aus den Branchen:

■ Maschinen-, Metall- und Elektro-Industrie ■ EDV, Informatik, Telekommunikation ■ Anlagenbau- und Systemgeschäft ■ Medizintechnik/Pharma-Industrie ■ Chemische Industrie ■ Ingenieurberatung und Consulting

Einstiegs- und Zielniveau

Für Ihre Verkaufsgespräche sind Sie als Berater, Spezialist und Ingenieur fachlich bestens mit den Vorteilen Ihrer Produkte und Dienstleistungen vertraut. Sie wollen Ihre Kenntnisse über Verkaufsstrategien und -konzepte sowie über Verkaufstechnik und -psychologie vertiefen, damit Ihre Beratungsleistungen zu den verdienten Verkaufserfolgen führen. Dieses 2-tägige Praxisseminar vermittelt Ihnen das Rüstzeug zur Optimierung Ihrer verkäuferischen Kompetenz.

Arbeitsmethodik

Interaktive Referate mit intensivem Erfahrungsaustausch und Bearbeitung von praxisorientierten Aufgabenstellungen

Trainer / ZfU Faculty

Peter Schreiber



ZfU Core Faculty, Lehrauftrag für Verkaufsstrategie, Verkaufspsychologie, Verkaufstechnik und Verkaufsführung. Diplom-Betriebswirt (BA), Fachrichtung Industrie, mit Spezialisierung auf Vertrieb und Marketing. Seine Verkäuferlaufbahn absolvierte er in einem Konzern für Nachrichtentechnik und Bürokommunikation bis zum Vertriebsleiter Sondervertrieb. Seit 1988 ist er als Verkaufs- und Management-Trainer tätig.

Peter Schreiber ist Experte in der Entwicklung von Vertriebs- und Verkaufsstrategien und professioneller Trainer für Praxis-Workshops für Verkaufsführungskräfte und Verkaufstrainings für direkte und indirekte Vertriebswege, massgeschneidert auf Ihre aktuellen Vertriebs- und Marketingziele.

Internationale und regionale Firmen, die von Peter Schreiber beraten und trainiert werden, sind zum Beispiel:

■ Alcatel ■ Boehringer Ingelheim Pharma GmbH und Co. KG
■ Daimler ■ Electrolux/AEG ■ Hoval ■ John Deere
■ Kärcher Reinigungssysteme ■ KSB Pumpen und Armaturen
■ Sandvik Coromant ■ Schindler Aufzüge ■ ThyssenKrupp Industries
■ Siemens München ■ WERU AG Fenster und Türen

Für seine herausragenden fachlichen sowie methodisch-didaktischen Leistungen wurde Peter Schreiber mit dem „ZfU Teaching Award in Gold“ ausgezeichnet.

Arbeitszeiten

1. Tag: 9.00 – 18.00 Uhr
2. Tag: 8.30 – 17.00 Uhr

Teilnehmerzahl

Damit ein maximaler Praxistransfer sichergestellt wird, ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Wir empfehlen eine frühzeitige Anmeldung.

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie erfahren, wie Sie zum bevorzugten Geschäftspartner im Vertrieb von Projekten und Lösungen werden, systematisch neue Kunden gewinnen und Ihre Märkte effizienter und zielführender bearbeiten.
- Sie erhalten das Rüstzeug für eine professionelle Akquise, Beratung und Pflege potenzieller und bestehender Kunden – massgeschneidert auf die Besonderheiten im Projektgeschäft.
- Sie lernen, wie Sie die tatsächlichen Wünsche und Motive Ihrer Projekt-Kunden ermitteln und dadurch initiativ und souverän Beratungsgespräche zum Verkaufsabschluss führen können.

Das Seminarprogramm

Praktisches Know-how zur Kundengewinnung, direkt anwendbar in Ihrer Verkaufspraxis.

Potenzial- und Chancenorientierung

- Nach dem Trichterprinzip: So finden Sie den «idealen Kunden» bzw. das «ideale Projekt»
- Den Markt systematisch und effizient bearbeiten
- Notwendige Informationen beschaffen, um die beim Kunden vorhandenen Potenziale, Chancen und Entscheidungssituationen beurteilen zu können
- Mittels strukturierter Buying-Center-Analyse interne Zusammenhänge beim Kunden erkennen

Zuerst der Mensch, dann die Technik/ Lösung

- Positive zwischenmenschliche Beziehungen als Basis erfolgreichen Verkaufens aufbauen
- Potenzielle Kunden erfolgreich akquirieren – per Brief – per Telefon – per Besuch
- Fernab vom „Technikerlatein“: So beschreiben Sie Ihrem Kunden komplexe Sachverhalte nachvollziehbar und verständlich

Fallbeispiele zur Akquisitions- und Argumentationsstrategie für Ihre Verkaufspraxis.

Mach Deinen Kunden erfolgreich!

- Die tatsächliche Kaufmotivation des Kunden für Ihre Lösungen ergründen
- Den Gesprächspartner mit der 3A-Überzeugungsstrategie gewinnen

Prozessorientierung bei der Kundennutzen-Argumentation!

- Nutzenpotenziale aus Bedarf und Bedürfnissen des Kunden analysieren
- Kundenorientiert fragen und argumentieren

Besserer Partner statt bessere Produkte!

- Das Argumentationsspektrum erweitern – Warum der Kunde gerade Ihre Lösungen kaufen soll
- Leistungen aus dem Marketing-Mix für die ganzheitliche Argumentation nutzen
- Die Argumentation mit Unterlagen und Präsentationen wirkungsvoll unterstützen
- Erste Entscheidungen gezielt herbeiführen – So werden Sie vom Fachberater zum Geschäftspartner

«**Praxisbezogen, gut vermittelt, kompakt und umsetzbar.**»

Roland Oberholzer, Sales Manager, Ascom (Schweiz) AG, Hombrechtikon

Preise

ZfU Mitglieder CHF 2670.– / EUR 2225.–

Standardpreis CHF 2880.– / EUR 2400.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie die ausführliche Semindokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

Annullationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb). Änderungen von Preis, Umrechnungkurs und Seminarinhalte vorbehalten.

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden Ihnen bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch

Veranstaltungsort

Hotel Belvoir ****

Säumerstrasse 37

CH-8803 Rüslikon am Zürichsee

Tel. +41 44 704 64 64; www.belvoirhotel.ch

Transfer: PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport

Einzelzimmerpreise: ab CHF 225.– / EUR 188.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

Beratung / Kontakt

Lukas Schroth

Program Manager Marketing & Sales Academy

Tel.: + 41 44 722 85 06

E-Mail: lukas.schroth@zfu.ch

Anmeldung **B2B-Kunden erfolgreich gewinnen**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/evpt.htm>

Herr Frau

Name/Vorname

Firma

Telefon/Mobile/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

14. – 15. November 2012

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis