



ZfU Marketing & Sales Academy

12. Juni 2012 & 20. November 2012

Seminar mit Peter Schreiber



Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber

Mehr Umsatz durch systematische Neukundengewinnung

- **Die richtige Einstellung für die Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden**
Die richtige Motivation und innere Einstellung für mehr Erfolg in der Neukundengewinnung
- **Beuteraster und Strategie für die erfolgreiche Zielkunden-Bearbeitung**
Die Zielkunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance auswählen
- **Mit Einwänden & Vorwänden richtig umgehen**
Argumente für Wettbewerber-Kunden jenseits vom typischen Verkäuferverhalten
- **Erst-Besuch und Angebots-Strategie**
Mit dem richtigen Gesprächs-Konzept Ablehnungs-Fallen vermeiden und Chancen eröffnen

Die Kunden Ihrer Wettbewerber sind Ihre Kunden von morgen!

Die Anzahl der Kunden, welche bisher weder bei Ihnen noch bei Ihren Wettbewerbern kaufen, wird immer kleiner. In manchen Branchen sind freie Kunden sogar kaum mehr zu finden.

Nun stellt sich die Frage, wie man als Verkäufer mit diesen Wettbewerber-Kunden umgehen soll? Sind die typischen Verkaufsargumente und Taktiken für die Kundengewinnung auch hier erfolgreich?

Wohl kaum! Denn für die Akquisition von Wettbewerber-Kunden, insbesondere, wenn diese mit ihrem bisherigen Lieferanten zufrieden sind, benötigen Sie andere Taktiken und die richtige innere Einstellung.

Erfahren Sie an diesem Tagesseminar vom Verkaufstrainer Peter Schreiber wie Sie künftig die Kunden Ihrer Wettbewerber für Ihre Lösung gewinnen!

Zielgruppe

Dieses Tagesseminar richtet sich an:

- Key Account Manager und Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebsführungskräfte
- Vertriebscoaches

Arbeitsmethodik

Referat, Übungen, Erfahrungsaustausch und Diskussionen zwischen den Teilnehmern und dem Referenten sichern einen hohen Praxisbezug.

Arbeitszeiten

09.00 – 18.00 Uhr

Begrüßungskaffe ab 08.30 Uhr

Referent / 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

Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: **Das Beuteraster – 7 Strategien für erfolgreiches Verkaufen**

Autor: Peter Schreiber

Verlag: Orell Füssli

ISBN 978-3-280-02663-2

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellen.

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie erfahren, wie Sie die richtige innere Einstellung für die erfolgreichen Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden.
- Sie lernen, wie Sie mit den Beuteraster-Kriterien die Wettbewerber-Kunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance erkennen.
- Sie erfahren, wie Sie die zwei Typen von Wettbewerber-Kunden gezielt ansprechen und dabei typisches Verkäufer-Verhalten vermeiden.
- Sie erkennen, wie ein Gespräch aufgebaut werden soll um Ablehnungs-Fallen zu vermeiden.

Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber

09.00 Uhr **Beginn der Veranstaltung**

Die richtige Motivation und innere Einstellung

- Wie Sie die richtige innere Einstellung für die Ansprache von Wettbewerber-Kunden finden
- So umgehen Sie die Einwände der Kunden im Erstkontakt

Beuteraster und Zielkunden-Strategie

- Mit den Beuteraster-Kriterien die Zielkunden mit dem attraktivsten Potenzial und der höchsten Abschluss-Chance auswählen
- Aufbau von „Kunden-Kompetenz“, damit Sie wissen mit wem Sie verhandeln
- Verkaufsunterstützende Tools wie „Aufbau eines Kundendossiers“ für erfolgreiche Zielkunden-Bearbeitung

Verkaufpsychologie für Wettbewerber-Kunden-Gewinnung

- So erkennen Sie die zwei Typen von Wettbewerber-Kunden und nutzen deren Situation für Ihr Angebot
- Weshalb Verdrängungskampf bei zufriedenen Kunden der falsche Weg ist
- Argumente für Wettbewerber-Kunden jenseits vom typischen Verkäuferverhalten „Unser Produkt ist besser, weil...“
- So reagieren Sie Chancen-eröffnend auf Einwände und Argumente wie „Wir sind mit dem bisherigen Lieferanten zufrieden“
- Verkaufsfördernde Brief-Vorschläge zu Terminbestätigung/ Unterlagen-Versand und bei Absagen

Erst-Besuch und Angebots-Strategie

- Das Chancen eröffnende Gesprächs-Konzept und das Vermeiden von Ablehnungs-Fällen
- Beziehungsaufbau – Sympatische und vertrauensbildende Präsentation als attraktiver Partner
- Konkrete Lösungsvorschläge statt vermeintlich bessere Produkte verkaufen
- Das richtige Angebot zur richtigen Zeit – Angebotsaufforderungen qualifizieren, verkaufsfördernde Angebote abgeben & Angebote systematisch nachfassen.

17.00 Uhr **Ende der Veranstaltung**

« **Unterhaltsam, praxisbezogen und wertvoll.** »

Urs Langenegger, Head of Marketing & Sales, SKIDATA (Schweiz) AG, Adliswil

« **Erprobte Praxis, sehr gut kommuniziert!** »

Tim Schlachtenrodt, Strategischer Vertrieb, Alutronic, Halver (DE)

Preise

ZfU Mitglieder CHF 980.– / EUR 700.–
Standardpreis CHF 1280.– / EUR 920.–

Im **Seminarpreis inbegriffen** sind das Mittagessen, Pausenerfrischungen und die ausführliche Semindokumentation.

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

PROFITIEREN SIE DOPPELT!

Bei gleichzeitiger Anmeldung für beiden Seminare
„**Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber**“
und „**Souverän in Preisgesprächen**“

profitieren Sie von einer Preisreduktion von
CHF 370.– (ZfU-Mitglieder sparen CHF 130.–)

Informationen zum Seminar
„Souverän in Preisgesprächen“ unter:
www.zfu.ch/weiterbildung/seminar/ppet.htm

Veranstaltungsorte

12. Juni 2012

Hotel Sedartis ****

Bahnhofstrasse 16, CH-8800 Thalwil am Zürichsee
Tel. +41 43 388 33 00, www.sedartis.ch

Transfer: PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport

Einzelzimmerpreis: ab CHF 198.–/EUR 153.–

20. November 2012

Hotel Belvoir ****

Säumerstrasse 37, CH-8803 Rüschlikon am Zürichsee
Tel. +41 44 704 64 64; www.belvoirhotel.ch

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

Einzelzimmerpreis: ab CHF 225.–/EUR 173.–

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 **Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber**

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/nkgt.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:

12. Juni 2012, Thalwil am Zürichsee

20. November 2012, Rüschlikon am Zürichsee

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

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis