



Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende

Intensive, gemeinsame Bearbeitung konkreter Fragen

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte und Mitarbeitende, die schon lange im Vertrieb tätig sind

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Anders als in einem Training werden in diesem Workshop konkrete individuelle Fragen aus der Vertriebspraxis der Teilnehmer bearbeitet. Entsprechend orientieren sich die Inhalte dieses Workshops an den Wünschen der Teilnehmer. Dabei kann es sich um einen Tipp für einen bestimmten Kunden/Einkäufer handeln, ein Tool für den Umgang mit einer speziellen Situation, eine Technik zum Erreichen eines Ziels, die Selbstreflexion eines Teilnehmers zu einem persönlichen Aspekt oder zum Beispiel einfach nur Interesse an neuem Input.

Das Workshop-Format wird uns erlauben, die individuellen Anliegen aufzunehmen und einen Tag lang intensiv zu bearbeiten. Zur Lösungsfindung stehen uns die Erfahrung des Trainers sowie die Bereitschaft aller Teilnehmer zur kollegialen Beratung und zum Austausch zur Verfügung.

Methodik

Kollegiale Beratung, Diskussion, Gruppenarbeit, Trainerinput, Kurzübungen und Feedback

Module

1 Tag

Seminarinhalt

Von der Ist-Analyse/Bestandsaufnahme zum Soll-Zustand

Was kennen und können wir schon alles?
Welche Muster und Glaubenssätze treiben/bremsen uns?
Wo langweilen wir uns selbst?
Welche Herausforderungen haben wir?
Reflexion der persönlichen Situation
Was machen wir daraus?!

Trainer-Input nach Bedarf

Themen & Tools, die im Verkauf/für Verkäufer wichtig sind (z. B. Kommunikation, Verhandlungsrhetorik, Psychologie, Persönlichkeit und Haltung, Preisverhandlungen, Umgang mit schwierigen Kunden/Einkäufern, etc.)
Verkauf an den Handel: Tipps, Techniken und Strategien für den Vertrieb

Ein Tag im Workshopformat

Hart an den Themen (Soll-Zustand) der Teilnehmer arbeitend
mit Tipps, Tools, Techniken und Strategien zur Lösung/Veränderung
Werkzeuge und Methoden erproben