

Erste Hilfe bei Störungen und Widerständen im Akquise- und Verkaufsprozess von Technologie- & Beratungsunternehmen

Sie lieben was Sie machen, Ihre Produkte, Ihre Software, Ihre Expertise. Ihre Angebote und Leistungen sind funktional und preislich erstklassig. Und doch „versanden“ hochgradig interessierte Messekontakte und Anfragen aus dem Internet, fast erteilte Aufträge werden „kassiert“, potentielle Neukunden haben doch plötzlich keinen Bedarf mehr, wenn die Kaltakquise endlich erfolgreich war. Verkaufen ist frustrierend, wenn Sie von Ihren potentiellen Kunden als Störung vielleicht sogar Bedrohung wahrgenommen werden.

Verkaufen ist Führungsarbeit. Lernen Sie Ihre Kunden mit einfachen Mitteln zu motivieren und durch deren eigenen Einkaufs- und Entscheidungsprozess zu führen. Erleben Sie wie Sie und Ihr Leistungsangebot direkt, beim ersten Kontakt die volle Aufmerksamkeit der Entscheider bekommen. Kein „... brauchen wir nicht!“ Kein „NEIN!“ der Sekretärin. Im Gegenteil. Die Entscheider zeigen Ihnen ihren Einkaufsprozess, ihre Entscheidungskriterien und ihre Prioritäten. Erleben Sie, dass das Verkaufen Spaß macht, wenn Ihre Kunden Sie als Unterstützung und Problemlösung wahrnehmen.

Methoden & Techniken zur Führung, Motivation und dem sicheren Umgang mit Störungen und Widerstand im Einkaufs- und Entscheidungs- prozess der Kunden.

In dem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Beratungs- und Technologieangebote und Ihren Verkaufsprozess so gestalten, dass Sie von den Kunden als Unterstützung und Problemlöser wahrgenommen werden. Nutzen Sie die Möglichkeiten der Akquise. Lernen Sie Ihr Angebot widerstandsfrei zu präsentieren, Ihren Verkaufsprozess mit dem Einkaufsprozess der Kunden zu synchronisieren, temporär Teil ihres Einkaufsprozesses zu werden und dabei die Kunden zu führen. Und alles ohne Manipulation, ohne Tricks, ohne Peinlichkeiten.



- Durchführung:** Der Workshop wird von Thomas Reich, M.Sc. (Automatisierungs- und Rechentechnik) durchgeführt. Ich bin als Projekt- und Konfliktmanager ausgebildet und tätig. Mit diesem Wissen unterstützte ich Technologie- und Beratungsunternehmen seit über 20 Jahren bei der Lösung ausgewählter Verkaufs- und Verhandlungsaufgaben, beginnend bei der Zielgruppenauswahl, der (Kalt-) Akquise, im Verkaufsprozess bei Preis- und Verkaufsverhandlungen und dem Abschlußgespräch.
- Zielgruppe:** Verkäufer und Führungskräfte aus Technologie- und Beratungsunternehmen:
- die schnell eine verlässliche und belastbare Beziehung zu neuen Kunden aufbauen wollen und
 - die Ergebnisse ihres Verkaufsprozesses verlässlicher planen und erreichen wollen.
- Teilnehmerzahl:** max. 10 Teilnehmer
- Kosten:** Praxis-Workshop: € 120,- (zzgl. MwSt)
- Im Preis sind die Kosten für Dokumentation, Imbiss und Getränke enthalten.
- Termin / Ort:** jeden 2. Mittwoch, 16 – 20 Uhr, Büro Neustadt an der Orla (Anmeldung erforderlich)
- Kontakt:** Thomas Reich
Unternehmensberatung
Am Lederwerk 1
D - 07806 Neustadt an der Orla
- Tel:** +49 36481 84485
e-mail: reich.thomas@otpe.de



ANMELDUNG

FAX: 036481 84487
eMail: reich.thomas@otpe.de

Thomas Reich
OTPE Unternehmensberatung
Am Lederwerk 1

D – 07806 Neustadt / Orla

Ja, ich möchte an dem Workshop „Erst Hilfe im Akquise- und Verkaufsprozess für Technologie- und Beratungsunternehmen“ teilnehmen.

Bitte schicken Sie mir die Unterlagen zur verbindlichen Anmeldung an folgende Adresse:

Fa. _____
Name _____
Vorname _____
E-Mail _____
Straße _____
PLZ/Ort _____

Der Teilnahmebeitrag in Höhe von 120,- € (zzgl. MwSt) wird mit dem Erhalt der Anmeldebestätigung fällig.

Datum / Unterschrift

