

Mehr Vertriebs Erfolg für Anbieter von Weiterbildung

ZIELGRUPPE

Alle Verantwortlichen für die Konzeption und den Vertrieb von Weiterbildungsangeboten im Innendienst oder Außendienst. Möglich in diesem Format ist ein Gruppenseminar oder auch ein Einzelcoaching/Kleingruppencoaching.

AUSGANGSLAGE

Sie sind als Anbieter von Seminaren oder Workshops für berufliche Weiterbildung aktiv. Ihr Bildungsprogramm ist umfassend und leistungsfähig, wird aber nicht in der gewünschten Menge vom Markt abgerufen. Die Mitarbeiter, die für den Vertrieb dieser Dienstleistungen verantwortlich sind, haben sich bereits Grundlagen der wesentlichen Vertriebswerkzeuge angeeignet – dennoch kann und sollte die Qualität des vertrieblichen Vorgehens noch wesentlich verbessert werden. Die fundierten Erkenntnisse methodischer Verkaufstechnik werden noch nicht vollständig praktiziert, viele Kontakte mit möglichen Auftraggebern werden daher mehr mit Intuition als mit einer gezielten Methodik durchgeführt. Ihnen ist bewusst, dass andere Anbieter und Berater in Ihrer Branche durch den Einsatz ausgefeilter Gesprächstechniken, einer anderen Haltung zum Vertrieb und alternativen Strategien deutlich bessere Ergebnisse in der Menge der Abschlüsse erzielen.

INHALTE DES SEMINARS / COACHINGS

Das Seminar bietet Ihnen eine Überprüfung und Verbesserung der grundsätzlichen Konzeption Ihres Vertriebs. Ihre bisherige Strategie wird überprüft und – falls notwendig – verändert. Gleichzeitig wird die Grundschule der modernen Verkaufs- und Kommunikationstechnik für Weiterbildungsprodukte vermittelt. Mit Beispielen aus der täglichen Praxis erhalten Sie einen professionellen "Werkzeugkasten des Vertriebs", mit dessen Instrumenten Sie die Chancen und Hemmnisse einer Verhandlung mit Ihren Kunden besser bewältigen können. Das Seminar bietet Ihnen eine Leitlinie für die vertriebliche Vorgehensweise und eine verbesserte Gesprächsstruktur im persönlichen Kontakt mit Ihren Kunden. Praktische Übungen verstärken die Erkenntnisse der erlernten Vertriebstheorie.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Welche persönlichen Eigenschaften muss ich als Verkäufer von Weiterbildungsprodukten mitbringen?
- Wie stellt sich mein Markt dar und welche Chancen und Risiken finde ich dort?
- Wie funktioniert Kundenkommunikation?
- Wie strukturiere ich den gesamten Verkaufsprozess?
- Wie und auf welchen analogen und digitalen Kanälen spreche ich Kunden an?
- Wie komme ich zu persönlichen Gesprächen in direkten Kontakten oder Veranstaltungen?
- Wie bereite ich Vertriebstage und Kundenkontakte professionell vor?
- Welche Aufteilung gebe ich meinem Verkaufsgespräch, um aus dem Bedarf des Kunden einen konkreten Abschluss zu generieren?
- Welche konkreten Frage- und Abschlusstechniken gibt es und wann kann ich diese einsetzen?
- Wie reagiere ich auf berechtigte und unberechtigte Einwände des Kunden?
- Wie generiere ich aus kurzfristigen Verkaufserfolgen langfristige Kundenbeziehungen mit konkreten Langzeitvereinbarungen?

NUTZEN DES SEMINARS / COACHINGS

Im Seminar überprüfen und überarbeiten Sie die grundlegende Konzeption Ihres Vertriebs von Weiterbildungsangeboten. Sie erhalten das verkaufstechnische Rüstzeug, um in der Praxis zu mehr und besseren Verkaufsabschlüssen zu kommen. Durch praktische Übungen erlangen Sie einen souveränen Auftritt im Gespräch mit dem Kunden. Bewährte Verkaufstechniken, die Sie im Seminar kennen lernen, führen Sie gezielt zum Verkaufsabschluss und steigern Ihre Durchsetzungsfähigkeit als Verkäufer von Weiterbildungsprodukten.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Bitte bringen Sie zur Entwicklung von Lösungen Ihre konkreten Problemstellungen aus der Praxis mit.

DAUER

2 Tage mit allen Themen oder als Coaching-Impuls eintägig oder halbtägig