

MOC

C o n s u l t

Performancesteigerung im Vertrieb

MOC-Consult GmbH
Königstr. 80 • 70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0711) 22 29 46 - 427
Fax.: +49 (0711) 22 29 46 - 428
info@moc-consult.eu
www.moc-consult.eu

Performancesteigerung im Vertrieb

Mit dem Weiterbildungsprogramm „Performancesteigerung im Vertrieb“ bieten wir den Vertriebsmitarbeitern Ihres Unternehmens optimale Entwicklungsmöglichkeiten ihrer persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten: Feedback-Aufnahme, Konfliktlösung, persönliches Auftreten, Verkaufsargumentation und Psychologie des Überzeugens – zeitgemäßes Marketingwissen, das ihnen klare Vorteile sowohl bei der täglichen Arbeit als auch bei der längerfristigen Planung für ihren Geschäftsbereich gibt.

Trainieren, studieren, profitieren

Das Programm läuft über zwei Jahre, in denen die Vertriebsmitarbeiter aufeinander aufbauende Seminare besuchen, aber auch ganz persönlich betreut werden und individuelles Feedback auf ihre Arbeit bekommen.

Die Qualifizierung bietet

- Zwei Jahre Laufzeit für fundierten Wissensaufbau
- Eine kontinuierliche Anbindung an den Arbeitsalltag
- Die Firma trägt alle Kosten – die Mitarbeiter investieren nur einen Teil ihrer Freizeit
- Ein erstklassiges Seminarprogramm mit großer Praxisnähe und namhaften Experten als Referenten
- Individuelle Betreuung mit persönlichem Feedback für die eigene Weiterentwicklung
- Weiterentwicklung der persönlichen Fähigkeiten und Qualifizierung über die Grenzen der fachlichen Qualifikationen hinaus
- Ein hochwertiges Weiterbildungsprogramm mit zertifiziertem Abschluss

Die Inhalte im Überblick

Grundlagen der Betriebswirtschaft

Wirtschaftliche Zusammenhänge erkennen, die Situation von Markt und Unternehmen analysieren und verstehen – ein betriebswirtschaftlicher Grundkurs von Bilanz-, Gewinn- und –Verlust-Rechnung bis Teamarbeit und Zeitmanagement.

Grundlagen des Marketing

Marketingwissen für die Unternehmenspraxis: Ausgewähltes aus den Bereichen Branchen- und Konkurrenzanalyse, Zielmärkte, Positionierung, Produktentwicklung und –management, Preisstrategien, Verkaufsförderung sowie andere marketingrelevante Themen.

Verkaufen und effektives Verhandeln

Grundlagen der Verhandlungsführung, Körpersprache, Rhetorik und Psychologie des Verkaufens, effektive Verhandlungsstrategien und Moderationstechniken: Wir bilden die Vertriebsmitarbeiter zum Kommunikationsprofi aus.

Fallberatung (Supervision)

Der Vertriebsalltag in der Diskussion: gelungene Lösungen und schwierige Situationen, Erfahrungsaustausch und Erarbeitung alternativer Handlungsmuster.

Einzelcoaching on the Job

Individuelle Reflexion der Praxis und Unterstützung der gezielten Weiterentwicklung: Ein Trainer begleitet die Vertriebsmitarbeiter bei der Arbeit vor Ort beim Kunden und gibt persönliches Feedback.

Beschwerdemanagement im Alltag

Die Kundenbeschwerde als Chance zur Kundenbindung: gezieltes Training zu den Themen Kundenfeedback und Konfliktlösung.

Kundenbindung durch strukturierte Abfrage von Kundenfeedback

Kundenfeedback aus dem persönlichen Gespräch mit dem Kunden: strukturierte Interviews, Projektreviews, Feedback in Gruppendiskussionen sowie Gesprächsvorbereitung und –moderation.

Business-Etikette und Ihr persönlicher Auftritt

Die eigene Persönlichkeit als „Visitenkarte“: Image- und Stilberatung, sichere Umgangsformen in jeder Situation, Auftreten als Gast oder Gastgeber, internationale Business-Etikette.

Erfolgreiche Präsentation

Übungen anhand eigener Präsentationsunterlagen: von ziel- und adressatenorientierter Strukturierung über Storys und Headlines bis zu Medieneinsatz und Interventionstechniken.

Training für den Messedienst

Professionelles, messegerechtes Demonstrieren und Präsentieren, praktische Gesprächsübungen, persönliches Erscheinungsbild, Teamarbeit und Verhalten in kritischen Situationen.

Ihr Produkt- Leistungsspektrum

Ihr Unternehmen ist im Wandel – der Wandel erfordert eine umfassende Kenntnis des Produkt- und Leistungsspektrums: Ihre Produkte mit ihren Merkmalen, Einsatzmöglichkeiten bei Ihren Kunden und die sich daraus ergebenden Anforderungen.

Markt-/Wettbewerbsumfeld und Operationalisierung der Marktstrategie

Von der Kundenanalyse bis zur Marktstrategie: Diskussion und Ableitung von konkreten Maßnahmen für ihren jeweiligen Geschäftsbereich.

Vortrag und Diskussion beim Abendessen

Ein Referent (intern oder extern) wird den Teilnehmern ein aktuelles Thema des Vertriebes näher bringen und steht Ihnen Rede und Antwort bei allen Fragen, die Sie dazu haben.

Sollten Sie weitere Fragen haben, wenden Sie sich bitte an folgende Adresse:

MOC-Consult GmbH

Königstr. 80

70173 Stuttgart

Tel.: +49 (0711) 22 29 46 - 427

Fax.: +49 (0711) 22 29 46 - 428

info@moc-consult.eu

<http://www.moc-consult.eu>