

2: Modul Professionelles Verkaufstraining AD

Aussendienst ✓

Kurs 1: 1 Lektion à 3 Std. zu Fr. 990.--

Planung & Vorbereitung des Kundenbesuchs:

Zielgruppe: 5 bis max. 12 Personen

Mitarbeiter, die im *Verkauf Aussendienst*, als *Vertreter oder Agent* bereits arbeiten oder erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind und gezielt aus- und weitergebildet werden sollen.

Trainingsmöglichkeiten – Ihre Auswahl:

- *Begrüßung. Vorstellungsrunde*
- Planung und Vorbereitung (to do Liste) des Verkaufsgesprächs - Zielsetzungen
- *Bestehender Kunde:*
Vorbereitung/Aufbereitung Historie Daten, CRM, Statistiken, Aktionen etc.
- *Potentielle Neukunde:*
Aufbereitung Infos über Netzwerk, Branche, Bedarfsanalyse, Image etc.
- Terminvereinbarung Tel./Mail für persönlichen Termin – wo, wann, wer, wie lange?
- Weg zum Kunde planen; ÖV, Firmenfahrzeug (evt. reservieren)
- Präsentationsmappe, Muster, Laptop (Anschlüsse in fremden Sitzungszimmern!)
- Kleiderwahl, persönlicher Auftritt (dito Basismodul) – für den Gesprächstermin
- Gruppenübungen, Situationssimulationen, Erfahrungsaustausch (Ihre Beispiele)

