

HOLZRING ACADEMY- “Sales”

“Pilotveranstaltungen” | Ablaufplan

Erfolgreiche Unternehmen erfolgreicher machen!

“Pilot”: Themeninhalt & Schwerpunkte – Grobkonzept



Part I = Vertrieb, Verkauf & Kommunikation

- Power of Pricing – Preis als Haltung
 - Cross-Selling & Up-Selling systematisch
 - Mindset & positives Verkaufsverhalten
 - Kundenorientierung & Beziehungsaufbau
-
- Ziele im Verkauf – zielfokussiert handeln
 - Bedarfsermittlung (S.P.I.N.-Methode)
 - Kaufsignale, Verbindlichkeit & Abschluss
-
- Nutzenargumentation & Mehrwertkommunikation
 - Schlagfertigkeit & schwierige Gespräche
 - Persönlichkeitstypen & Gesprächsführung

Part II = Strategie, Digital & Führung

- Einführung in KPI-Verständnis & betriebswirtschaftl. Denken für das Unternehmen
 - Vertriebsstrategie & Potenzialanalyse (A/B/C)
 - Wiederkauf & Nachbetreuung strukturieren
 - Effektives Pipeline- & Kundenmanagement
 - Positionierung & Mehrwertschärfung
-
- Digitalisierung & KI im Vertriebsalltag
 - Recherche 2.0 – Markt, Kunde, Wettbewerb
 - Digital Selling: analog, digital & hybrid
-
- Beg(leiten) von Mitarbeitern mit erster Führungs – und/oder neuer bzw. größerer Vertriebsverantwortung
 - “Nachwuchsentwicklung”, für erfolgreiche Mitarbeiter und erfolgreiche Unternehmen

“Pilot”: Agenda & Zeitplanung:



Tag 1: 13.00 bis 17.00 Uhr

- Begrüßung und Kennenlernen
- Prinzip „Erwartungshaltung in der Kommunikation“
- Mindset „Kundenzentrierung“
- Die WIN-WIN Strategie und Ihre Ausprägungen
- Vertriebsstrategie und Zielgruppenfokus
- Gesprächsvorbereitung und CRM

Abendprogramm

- Betriebsführung
- Gemeinsames Abendessen

Tag 2: 08:30 Uhr bis 14:00 Uhr

- Neurosales: Die Lehre von menschlichen Kaufentscheidungen
- Beziehungsaufbau
- Bedarfsermittlung: „S.P.I.N. Selling“
- MONA: „Mehrwertorientierte Nutzenargumentation“
- Preismanagement
- Digitalisierung & KI im Vertriebsalltag
- Feedback & Reflexion
- Transfer / Commitment

Exkurs

- Führung im Vertrieb

Wir freuen uns auf Sie.
Vielen Dank!
