

Verkaufstraining Fernwärmeakquise Programm

1. Tag

08.30 Uhr	Begrüssungskaffe / Gipfeli
09.00 Uhr	Begrüssung und Einleitung (Verband)
09.30 Uhr	Vortrag <ul style="list-style-type: none"> • Das effektive und effiziente Verkaufsgespräch am Beispiel der Fernwärme • Den Kunden begeistern, überzeugen und gewinnen! (Dipl. Ing. Mathias Paul)
11.30 Uhr	Vortrag <ul style="list-style-type: none"> • Die häufigsten Verkäuferfehler
12.15 Uhr	Mittagessen
13.30 Uhr	Gruppenarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Die Merkmale der Fernwärmeakquise
15.00 Uhr	Kaffepause
15.30 Uhr	Training <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfsermittlung und Fernwärmeargumentation • Bedarf wecken und durch Kundennutzen überzeugen – Value Based Selling: Was ist neu daran?
17.00 Uhr	Ende erster Tag
17.15 Uhr	Präsentation und Vorführung Test- und Ausbildungsanlagen Firma Franz Gysi AG
18.30 Uhr	Hotelbezug
20.00 Uhr	Gemeinsames Nachtessen und Erfahrungsaustausch

Verkaufstraining Fernwärmeakquise Programm

2. Tag

08.30 Uhr	Gruppenarbeit <ul style="list-style-type: none">• Stärken- / Schwächenanalyse Fernwärme – Welche Argumente entstehen daraus?• Die richtige Argumentationsstruktur wählen – Üben mit Reaktionskarten
10.15 Uhr	Kaffeepause
10.45 Uhr	Grundlagen der verkäuferischen Kommunikation in der Fernwärme <ul style="list-style-type: none">• Erkennen und erfolgreiches Behandeln der Kaufsignale – Optimierung der Einwandbehandlung• Erhöhung der Abschlussicherheit• Üben mit Reaktionskarten
12.15 Uhr	Mittagessen
13.30 Uhr	Optimierung der Körpersprache und anschliessendes Anwenden in Rollenspielen, folgend Feedback zur weiteren Optimierung
15.00 Uhr	Trainingsfeedback
16.00 Uhr	Ende der Veranstaltung