

## Verkaufstraining Fernwärmeakquise I Programm

### 1. Tag

08.30 Uhr	Begrüssungskaffee / Gipfeli
09.00 Uhr	Begrüssung und Einleitung (Verband)
09.30 Uhr	Vortrag <ul style="list-style-type: none"> <li>• Das effektive und effiziente Verkaufsgespräch am Beispiel der Fernwärme</li> <li>• Den Kunden begeistern, überzeugen und gewinnen! (Dipl. Ing. Mathias Paul)</li> </ul>
11.30 Uhr	Vortrag <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die häufigsten Verkäuferfehler</li> </ul>
12.15 Uhr	Mittagessen
13.30 Uhr	Gruppenarbeit <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Merkmale der Fernwärmeakquise</li> </ul>
15.00 Uhr	Kaffeepause
15.30 Uhr	Training <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedarfsermittlung und Fernwärmeargumentation</li> <li>• Bedarf wecken und durch Kundennutzen überzeugen – Value Based Selling: Was ist neu daran?</li> </ul>
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 I Programm

### 2. Tag

08.30 Uhr	Gruppenarbeit <ul style="list-style-type: none"><li>• Stärken- / Schwächenanalyse Fernwärme – Welche Argumente entstehen daraus?</li><li>• Die richtige Argumentationsstruktur wählen – Üben mit Reaktionskarten</li></ul>
10.15 Uhr	Kaffeepause
10.45 Uhr	Grundlagen der verkäuferischen Kommunikation in der Fernwärme <ul style="list-style-type: none"><li>• Erkennen und erfolgreiches Behandeln der Kaufsignale – Optimierung der Einwandbehandlung</li><li>• Erhöhung der Abschlussicherheit</li><li>• Üben mit Reaktionskarten</li></ul>
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