

Verkaufstraining Fernwärmeakquise Modul II Programm

1. Tag

08.30 Uhr	Begrüßungskaffee / Gipfeli
09.00 Uhr	Begrüßung und Einleitung
09.30 Uhr	Rollenspiele zur Fernwärmeakquise zur Wiederholung des Erlernten aus dem ersten Training <ul style="list-style-type: none">• Erkennen der wesentlichen Merkmale eines effektiven FW-Akquisegesprächs• Trainer- und Teilnehmer-Feedback
12.30 Uhr	Mittagessen
13.30 Uhr	Reaktionskartentraining zur Manifestierung der: <ul style="list-style-type: none">• Bedarfsermittlung• Argumentation• Einwandbehandlung
15.30 Uhr	Kaffepause
16.00 Uhr	Diskussion zu den Fernwärme-Aktivitäten aus den Regionen der Teilnehmer
17.30 Uhr	Ende des Trainingsprogramms 1. Tag
19.30 Uhr	Gemeinsames Nachtessen und Erfahrungsaustausch

Verkaufstraining Fernwärmeakquise II Programm

2. Tag

09.000 Uhr	Gruppenarbeit zur Kommunikation bei der Behandlung von Kaufsignalen; Reaktionskartentraining zur Manifestierung der: <ul style="list-style-type: none">• Behandlung von Kaufsignalen• Abschlussphase
10.30 Uhr	Kaffeepause
11.00 Uhr	Kundennutzen-bezogenes Argumentieren; Aufstellung der „Value Based Selling“- Parameter eines Energieversorgers
12.30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13.30 Uhr	Rollenspiele zur Manifestierung des Erlernten; Individueller Stärkenausbau und Schwächenabbau mit Trainer- und Teilnehmer-Feedback
15.00 Uhr	Trainingsfeedback
16.00 Uhr	Ende der Veranstaltung