



Seminar

Erfolgreiches Verkaufen trotz Krise!

28.09.2009 in München Seminarnummer 14809

26.10.2009 in Köln Seminarnummer 14909

27.11.2009 in München Seminarnummer 15009

Erfolgreiches verkaufen trotz Krise!

Tagesseminar – B2B Vertrieb – Den Vertrieb forcieren – Strategien für den erfolgreichen Verkauf

Viele Unternehmen haben in den letzten Monaten in der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise zahlreiche Sparmaßnahmen umgesetzt.

Darüber hinaus müssen jetzt im Besonderen die eigenen Vertriebsaktivitäten verstärkt und forciert werden. Das Seminar soll Ihnen in der aktuellen schwierigen Situation ein Rüstzeug bieten und Ideengeber für den eigenen Vertrieb sein.

Ihr Nutzen

In unserem Seminar

- erlernen von Methoden und Techniken für den krisensicheren Vertrieb,
- erhalten Sie Ideen und Impulse für zusätzliche Leadgenerierung,
- analysieren und forcieren Sie, den richtigen Umgang mit dem Einkauf,
- bereiten Sie schwierige Kundengespräche in Krisenzeiten vor,
- haben die Möglichkeit auf eigene Themenschwerpunkte zu setzen und darauf einzugehen.

Seminarmethoden

Intensiv – Workshop mit aktuellen Beispielen, Rollenspiele, praxisorientierte Fallstudien, Diskussionen und Erfahrungsaustausch.

Senden Sie uns per Mail (w.moeckel@mmc-con.com) bis 7 Tage vor Seminarbeginn aktuelle Fragen sowie gewünschte Seminarinhalte (siehe Punkt6).

Nehmen Sie bitte Ihr aktuelles Präsentationsmaterial (Flyer, Powerpoint – Folien, Broschüren) zum Seminar mit.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Vertriebsbeauftragte, Vertriebsleiter, Innen- und Außendienstmitarbeitern sowie an Führungskräften von B2B Unternehmen.

Nächsten Termine	-	Seminardauer: 1 Tag	
28.09.2009		(Seminarnummer: 14809)	in München
26.10.2009		(Seminarnummer: 14909)	in Köln
27.11.2009		(Seminarnummer: 15009)	in München

Seminarprogramm (Überblick)

1. Erfolgreiches Verkaufen in der Krise

- Bestandsaufnahme
- Analyse der täglichen Aufgaben → Formulierung von Schwerpunkten
- Das Verkaufsgespräch in Krisenzeiten
(mit Argumentation und Themen zum Verkaufsgespräch)
- Motivation zum Kauf und Verkauf – der motivierte Verkäufer

2. Der Kunde

- Analyse der aktuellen Kunden – Entscheideranalyse, Triple – Win Analyse
- Empfehlungen vom Kunden für den Vertrieb forcieren
- Aktuelle Gesprächs-/ Besuchsregeln → Abgeleitete Maßnahmen
- Analyse von Kundenbedarfen
- In Zusammenarbeit mit dem (eigenen) Marketing: neue Services, Innovationen

3. Umgang mit dem Einkauf – Einkaufsverhandlungen in der Krise

- Richtiger Umgang mit dem Einkauf
- Intensivieren der Beziehung
- Zu jeder Anfrage ein Angebot?
(Analyse von Anfragen)
- Hit Rate Optimierung

4. Wettbewerb

- Analysen nach USP und Porter Bewertung
- Tipps zur erfolgreichen Kaltakquise
- Stärken des eigenen Unternehmens herausarbeiten

5. Erarbeitung eines eigenen Aktionsplan

- Aufstellung eines primären Aktionsplans – Sofortmaßnahmen
- Aufstellung eines erweiterten Aktionsplans – Mittelfristige Ziele
→ **sofort nach dem Seminar umsetzbare Maßnahmen**

6. Fragen/Themen von Teilnehmern (bitte bis 7 Tage vor Lehrgangsbeginn einreichen!)

- Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern
- Eingehen auf Fragestellungen/Themen von Teilnehmern

7. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer

- Tipps in der Praxis
- **Nach dem Seminarende steht der Dozent für Fragen / Themenstellungen bezüglich praktischen Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.**

Dozent

Dipl.- Ing. (TU), Dipl.- Ing. (FH), Betriebswirt **Wolfgang Möckel** ist Geschäftsführer der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Spezieller MBA mit dem Schwerpunkt: Industriemarketing und Technischer Vertrieb [München und San Diego (USA)]

In der Unternehmensberatung konzentriert er sich im Schwerpunkt auf die Beratung von Kunden zum Thema Vertrieb und Industriemarketing.

Davor hatte er in den letzten 12 Jahren unterschiedliche Leitungsaufgaben in Funktionen als Geschäftsbereichsleiter, Abteilungsleiter beziehungsweise Niederlassungsleiter im In- und Ausland.

Wolfgang Möckel besitzt langjährige Erfahrung in der disziplinarischen Führung von über 100 Mitarbeitern in der High Tech Industrie mit dem Aufgabenschwerpunkt B2B Vertrieb.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt 330,- zzgl. MwSt. Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Im Leistungsumfang sind neben dem Training die Tagungsgetränke sowie das Mittagessen enthalten. Ausführliche Unterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat.

Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings kostengünstige Konditionen.

Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf 8 Personen begrenzt.



Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Seminarzeiten

Tag: 9:00 – 18.00

Dokument: Rev.01/090209

Anmeldung



Onlineanmeldung oder

per Post an

Mmc GmbH

Wolfratshauer Str.23

D – 82538 Geretsried

oder

per Fax an

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958

Mail: training@mmc-con.com

Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 1. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 2. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 3. Teilnehmers

Ort und Termin

Rechnungsanschrift

Firma _____

Ansprechpartner _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Tel. / E – Mail _____

Datum _____

Unterschrift _____

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zuzusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma eines offenen Seminars an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.