

Key Account Management

Modul 2

Kundenutzenargumentation im Key Account Management

Wie Sie Ihrem Kunden einen wirklichen Nutzen bieten und erfolgreich verkaufen können.

Geschäftsgelegenheiten erfolgreich gewinnen

Wie Sie Geschäftsgelegenheiten systematisch analysieren und bewerten sowie eine zielorientierte Verkaufsstrategie entwickeln können.

Das Kundengespräch

Wie Sie mehr Informationen von Ihrem Kunden erhalten und das Gespräch aktiv führen.

Die Verkaufspräsentation

Wie Sie Ihre Präsentationstermine professionell vorbereiten und zielorientiert und sicher durchführen können.

Die Verhandlung

Wie Sie Verhandlungen mit Schlüsselkunden optimal vorbereiten und erfolgreich abschließen können.

Ihr Praxisnutzen:

Sie wenden die erlernten Werkzeuge gleich auf Ihre Arbeitsumgebung an und profitieren insbesondere von der Videoanalyse Ihrer Verkaufspräsentation und Verhandlung!



Ihr Trainer: Hartmut Sieck

- Langjährige Erfahrung als Internationaler Key Account Manager
- Key Account Management und Vertriebsexperte
- Buchautor
- Gründungsmitglied der European Foundation for Key Account Management.



Termine:

17. und 18. März 2011
19. und 20. Mai 2011
15. und 16. September 2011

Veranstaltungsort:

Großraum Stuttgart

Allgemeine Informationen Modul 2

Seminarziele

Sie haben die Möglichkeit im Seminar eine konkrete Geschäftsgelegenheit professionell zu analysieren und Ihre Verkaufsstrategie zu entwickeln. Sie können Ihren Auftritt beim Kunden noch weiter professionalisieren und Ihren Präsentationsstil weiter entwickeln. Im Rahmen der Verkaufspräsentation können Sie eine mitgebrachte Präsentation für Ihren nächsten Kundentermin im Seminar ausprobieren und entsprechend weiter verfeinern. Im Bereich der Verhandlungsführung können Sie an Ihrem persönlichen Verhandlungsstil feilen.

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Marketing- und Verkaufsleiter
- (Key) Account Manager
Erfahrene Key Account Manager erhalten eine Auffrischung der Methodik, neue Key Account Manager erhalten einen fundierten Überblick. Beide können das Erlernete direkt auf Ihre Schlüsselkunden anwenden.
- Mitarbeiter aus Key Account Management Teams

Teilnehmerzahl

- Maximal 12 Teilnehmer

Methodik

- Kurzvorträge
- Konkrete, schrittweise Anwendung auf die eigene, spezifische Geschäftsumgebung der Teilnehmer
- Workshopcharakter, d.h. lernen von und mit den anderen Teilnehmern
- **Mit Videoanalyse in den Bereichen Verkaufsgespräch, Verkaufspräsentation und Verhandlung.**



Ihre Seminarunterlagen

1. Buch „Erfolgreich verkaufen im B2B“ im Wert von 34,90 €
2. CD-Rom mit Tools und Checklisten im Microsoft Office oder PDF Format! im Wert von 24,90 €
3. Seminarmappe mit vielen Tools, Checklisten und wichtigen Informationen



Ihr Trainer

Hartmut Sieck

- Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), MBA
- Langjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb und Key Account Management
- Als Trainer, Unternehmensberater und Coach spezialisiert auf die Themen Key Account Management, Vertrieb und Fragen rund um die Schnittstelle zum Kunden.



So beurteilen ehemalige Teilnehmer das Seminar

- "Sehr erfrischendes Seminar. Aufgrund der Praxisarbeit kurzweilig. Hohe Lernerfolge. Einfach klasse!" F. Ricken, Hans Vogelsand
- „Praxisorientiert mit vielen Möglichkeiten aktiv mitzumachen.“ R. Wagner, Thun
- „Notwendige Theorie ist dabei! Durch den Praxisbezug direkt übertragbar auf die eigene, tägliche Arbeit ... Klasse!“ BTI Befestigungstechnik „Gute Anhaltspunkte und Ideen für Verhandlungen mit dem Kunden und um eine Kundenbeziehung aufzubauen / auszuweiten.“
N. Tsiminos, Teleflex Automotive
- „Ein sehr strukturiertes Seminar mit vielen Hilfsmitteln für die praktische Arbeit. Ich werde in jedem Fall einige Tools umsetzen und das Seminar weiterempfehlen.“ J. Skrzypczak, Höft&Wessel

Seminargebühr

- 895,- € zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer, einschließlich Seminarunterlagen, Getränke während des Seminars und in den Pausen sowie Mittagessen
- Ab der 2. Anmeldung aus einem Unternehmen gewähren wir Ihnen 5% Nachlass auf die Seminargebühren auf die 2. und weitere Anmeldung(en)!
- Bei der gleichzeitigen Buchung der Seminare Key Account Management I und II gewähren wir Ihnen einen Nachlass von 5% der Seminargebühr auf beide Seminare. Hinweis: Sie können die Termine für die beiden Seminare frei innerhalb eines Jahres kombinieren.

Inhalt Modul 2

Geschäftsgelegenheiten gewinnen

- Wie Sie Geschäftsgelegenheiten systematisch analysieren, bewerten und eine Verkaufsstrategie erarbeiten können.

Kundennutzen im Key Account Management

- Wie Sie von einem austauschbaren Produktverkäufer zum Partner werden, der dem Kunden einen wirklichen Nutzen bietet.
- Wie Sie Produktleistungsmerkmale in Kundennutzen übersetzen können
- Die Wertschöpfungskette von Porter als Basis der Mehrwerteentwicklung. Wie Sie Ihre Verkaufsstrategie auf jeden Organisationsbereich auf der Kundenseite optimal ausrichten können.

Das Verkaufsgespräch

- Die 3 Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Wie Sie den Smalltalk vor und nach dem eigentlichen Verkaufsgespräch professionell einsetzen, um wichtige Informationen vom Kunden zu erhalten
- Verkaufsgespräche professionell vorbereiten und nachbearbeiten
- Der große Unterschied zwischen einer Produktpräsentation und einem Verkaufsgespräch!
- Wie die Reihenfolge der Punkte auf der Agenda den Erfolg Ihres nächsten Kundengesprächs beeinflusst – oder: warum Sie nie die Idee vom Mikrofon vergessen sollten.
- Kaufsignale des Kunden erkennen.
- Tipps und Tricks zum Rahmenprogramm, der Bühne und den kulinarischen Genüssen (müssen es denn immer Kekse sein?).
- Die Macht der Gesprächsperspektive (aus „Wir können ... „ wird „Ihr Nutzen ...“)

Kommunikationstechniken im Verkaufsgespräch

- Ihr persönlicher und überzeugender Auftritt (Mimik, Gestik, Rhetorik, ...)
- Ohne Fragen keine Antworten – wie Sie mit einer geschickten Fragetechnik mehr Informationen aus dem Kunden herausbekommen, oder: hören wir endlich auf mit dem Monolog im Vertrieb.
- Einwandbehandlung – Einwänden professionell begegnen, anstatt durch Argumente immer weiter in den Sumpf zu geraten.

Die Verkaufspräsentation

- Von der Standardpräsentation zur kundenorientierten Präsentation.
- Moderne Präsentationsmedien im Überblick mit Ihren Einsatzmöglichkeiten sowie Vor- und Nachteilen. Von Beamern, Flipcharts aus dem Koffer bis zum Staubsauger.
- Wie Sie eine Präsentation professionell aufbauen.
- Wie Sie durch Bilder prägnante Präsentationen gestalten.
- Mehr Erfolg durch den dosierten Einsatz von Farben und Animationen.
- KISS – Keep it short and simple oder weniger ist oftmals mehr.
- Tipps und Tricks für die Erstellung und Präsentation von Powerpoint® Folien – von schwarzen Bildschirmen, transparenten Bildern uvm.

Die Verhandlung

- Die professionelle Vorbereitung oder, warum so viele Verhandlungen schief gehen.
- Wann Verhandlungen wirklich beginnen.
- Ohne klare Verhandlungsziele keinen Erfolg. Aber, was zeichnet ein gutes Ziel eigentlich aus und welche Rahmenbedingungen sind bei der Zieldefinition zu berücksichtigen?
- Wie Sie Verhandlungspakete schnüren und abschließen können.
- Die Sache mit dem Preisschild, oder was kostet ein Campari Orange?
- Ein Vorschlag in der Verhandlung ist die Grundvoraussetzung für eine Einigung. Unterbreiten Sie aktiv Vorschläge! Was Sie dabei berücksichtigen müssen, erfahren Sie hier.
- Vorschläge aufzugreifen, heißt nicht gleich "ja" zu sagen!
- Forderungskatalog - wenn der Gegenüber den Hals wieder mal nicht voll bekommt.
- Was steckt hinter einer Auszeit? Ist eine Auszeit ein Zeichen von Schwäche oder eher von Stärke?
- Mimik und Gestik in der Verhandlung.

Ziele Tag 1

1. Für eine konkrete Geschäftsgelegenheit haben Sie an Ihrer Verkaufsstrategie gearbeitet.
2. Für das nächste Kundengespräch haben Sie Anregungen erhalten.



Ziele Tag 2

1. Sie haben eine mitgebrachte Präsentation weiterentwickeln und an Ihrem Präsentationsstil feilen können.
2. Sie haben Ideen für Ihre nächste Verhandlung mit dem Kunden erhalten.

Anmeldung – Key Account Management

Ich/Wir melde(n) mich/uns hiermit verbindlich an: (Terminwunsch bitte ankreuzen)

Modul 1: 15.-16.03.2011

17.-18.05.2011

13.-14.09.2011

Modul 2: 17.-18.03.2011

19.-20.05.2011

15.-16.09.2011

Teilnehmer

Firma

1 _____
Name, Vorname

Firma

Position

Straße

E-Mail

PLZ und Ort

2 _____
Name, Vorname

Position

E-Mail

Anmeldung erfolgt durch

Name, Vorname

Telefon

3 _____
Name, Vorname

Position

E-Mail

Fax

Email

Datum und Unterschrift

Unsere Geschäftsbedingungen

Da die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt ist, werden die Anmeldungen nach Eingangsdatum berücksichtigt. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie auch die Rechnung. Bitte begleichen Sie diese bis spätestens zwei Wochen vor dem Seminar. Wir empfehlen Ihnen die Übernachtung in dem Veranstaltungshotel. Buchen Sie das Hotel bitte selbst und begleichen Sie die anfallende Hotelrechnung direkt mit dem entsprechenden Hotel. Stornierungen bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Bei späteren Stornierungen kann von Ihnen ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, ist bei Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 50% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Stornierungen, bei Nichterscheinen oder nur zeitweisem Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Der Veranstalter darf den Anmelder/Absender bis auf Widerruf als Referenz in seinen Medien nennen. Trainer, Inhalt und Ablauf des Seminars können unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung geändert werden. Absagen aus wichtigem Grund (insbesondere bei Erkrankung des Trainers und bei zu geringer Teilnehmerzahl) behält sich der Veranstalter gegen volle Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren vor, wobei hierbei dem Teilnehmer/Auftraggeber keinerlei weitergehende Schadensersatzansprüche entstehen. Der Veranstalter, dessen Mitarbeiter und dessen Unterauftragnehmer haften gegenüber dem Teilnehmer/Auftraggeber nur für vorsätzliches und grob fahrlässiges Verhalten.



SIECK consulting

Anemonenweg 9

D-71672 Marbach

Tel: 07144 8985 27

Fax: 07144 8985 26

E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de

Internet: www.sieck-consulting.de