

**Heckl Consulting Hamburg**

# Mehr verkaufen mit betriebswirtschaftlichen Begriffen, Kennzahlen, Formeln und Fakten

**2 Tage Intensivtraining**

## Um was es geht

Wer heute nicht in der Sprache seiner Kunden denkt und spricht hat deutliche Wettbewerbsnachteile. Wichtige Kunden werden nur deshalb nicht vom Außendienst besucht, weil man „Angst“ hat das Begriffe im Gespräch verwendet werden, die man nicht versteht. Zusatzabschlüsse werden nicht getätigt, weil man die betriebswirtschaftliche Argumentation unterschätzt hat. Dieses Seminar zeigt die wichtigsten Begriffe, Kennzahlen, Formeln und Fakten um in den Märkten von heute bestehen zu können.

Im Seminar werden betriebswirtschaftlich geprägte Verkaufsgespräche eingeübt und per Video analysiert.

## Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Verkäufer und Verkaufsführungskräfte.

## Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie mit den richtigen Begriffen, Kennzahlen, Formeln und Fakten auch in schwierigen Verhandlungen Ihre Kunden zu überzeugen. Sie lernen in der Sprache Ihrer Kunden zu denken. Sie nutzen neue Verhandlungsmethoden und schaffen die Basis für zusätzliche Verkäufe. Sie führen mehr Verkaufsgespräche zum Erfolg durch Verständnis der Kundenprobleme. Sie sprechen die Sprache Ihrer Kunden.

## **Mehr verkaufen mit betriebswirtschaftlichen Begriffen, Kennzahlen, Formeln und Fakten (2 Tage)**

### **Hier lernen Sie**

- Die Argumentation mit Kennzahlen
- Kunden wirklich zu überzeugen
- Schwierige Verhandlungen zu bestehen

### **Inhalt**

- Anwendungsgebiete und Argumentation mit der Deckungsbeitragsrechnung
- Rabatte aus betriebswirtschaftlicher und psychologischer Sicht
- Verkaufserfolge mit der DPR (Direkte-Produkt-Rentabilität)
- Die Top-Kennzahlen des Unternehmers: Rentabilität, Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Liquidität, Cash-flow, EBIT, EBITDA etc.
- Wichtige Vertriebs-Kennzahlen zur Argumentation beim Kunden
- Die wichtigsten Analyseverfahren der Betriebswirtschaft: Markt- und Kundenanalyseverfahren, ABC-Analyse und Portfoliotechnik, Break-Even-Analyse und Pay-off-Periode
- Daten und Fakten bei Handel und Industrie: Wie geht man mit Statistiken um?
- Die Zahlen, Methoden und Interessen der Einkäufer: Limit-Planungen und Motive
- Preisbildung bei Industrie und Handel
- Entkräften von Preiseinwänden mit Hilfe der Betriebswirtschaft

### **Methoden**

Interaktiver Vortrag, Diskussion, Übungen und Rollenspiele mit Videoanalyse

**Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-22-02**

### **Heckl Consulting Hamburg**

Werderstrasse 58  
20149 Hamburg / Harvestehude  
Telefon +49 40 4104643  
Fax +49 40 448597  
info@heckl-consulting.de  
www.heckl-consulting.de