

Erfolgreich verkaufen mit fundierten betriebswirtschaftlichen Argumentationstechniken im Verkaufsgespräch

Trainer



3 1/2-Stunden-Intensivseminar für Verkäufer im Außendienst und Innendienst, die mit einer betriebswirtschaftlich fundierten Argumentation noch erfolgreicher verkaufen wollen.

Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Er verfügt über jahrelange Praxiserfahrungen im Vertrieb. Als Berater und Trainer trainiert er Verkaufsführungskräfte und Verkäufer auf allen Gebieten der vertrieblichen Betriebswirtschaft, des Vertriebscontrollings und der Vertriebssteuerung.

Veranstaltungstermine

17. März 2014 in Düsseldorf

18. März 2014 in Frankfurt

24. März 2014 in Stuttgart

25. März 2014 in München

DVKS

Deutsche Verkäufer-Schule

Englschalkinger Straße 14
81925 München
Telefon 089/99 529 500
Telefax 089/99 529 529
www.verkaeufersschule.de



Warum dieses Seminar für Verkäufer wichtig ist

Im Verkauf kommt es heute mehr denn je darauf an, Kunden mit betriebswirtschaftlich soliden Argumenten und mit fundierten Nutzenanalysen zu überzeugen. Vielen Verkäufern fehlt hier das entsprechende Know-how, um mit betriebswirtschaftlichen Fakten und Kennzahlen in Verhandlungen souverän und sicher zu argumentieren.

In diesem Abendseminar vermittelt ein erfahrener Vertriebs-Betriebswirtschafts-Experte das notwendige Wissen, um Kunden mit einer souveränen betriebswirtschaftlichen Faktenargumentation zu überzeugen.

Seminarprogramm

- Das heute erforderliche betriebswirtschaftlich relevante Argumentationsinstrumentarium für Verkäufer
- Wichtige Begriffe aus Kostenrechnung, Kalkulation, Produktivität, Rentabilität und Wirtschaftlichkeit, die Verkäufer beherrschen müssen (Gewinn- und Verlust-Rechnung, Bilanzzahlen, Cashflow, ROI Return on Investment, Break-even-Analysen)
- Zusammenhänge zwischen Kostenrechnungs-Verfahren, Preiskalkulation und Preis-Leistungs-Argumentation
- Entwicklung einer betriebswirtschaftlich fundierten Argumentationsmatrix
- Betriebswirtschaftliche Kenngrößen für Marktentwicklungen, Kundenbewertungen und Vertriebsstrategien
- Wie man Absatzstatistiken und Deckungsbeitrags-Rechnungen analysiert und richtig bewertet
- Betriebswirtschaftliche Argumentationstechniken für herausfordernde Nutzenverhandlungen mit Kunden (TCO Total Cost of Ownership, RCO Real Cost of Ownership und DPR Direkte Produktrentabilität)
- Überzeugende Einwandargumentation im Verkaufsgespräch aufgrund betriebswirtschaftlicher Fakten
- Betriebswirtschaftliche Kennziffern für erfolgreiche Rabatt- und Preisverhandlungen
- Betriebswirtschaftlich untermauerte Mehrwert-Argumente für Preisanpassungs-Verhandlungen
- Mit welchen betriebswirtschaftlichen Argumenten sich Einkäufer auf Verkaufsgespräche vorbereiten

Seminarablauf

18.00 Uhr	Seminarbeginn
19.30 – 19.50 Uhr	Seminarpause mit Imbiss
21.30 Uhr	Offizielles Seminarende
21.30 – 22.00 Uhr	Der Trainer steht noch für Einzelfragen zur Verfügung

Teilnahmegebühr: € 219,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Pausengetränke, Imbiss und Arbeitsunterlagen enthalten. Für Stornierungen bis 14 Tage vor Seminartermin wird eine Bearbeitungsgebühr von € 30 + MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich benannt werden.

Achtung Preisvorteil! Bei jeweils 6 Anmeldungen ist ein Teilnehmer frei.



9333

Anmeldung

Per Post:
DVKS Deutsche Verkäufer-Schule GmbH
Postfach 81 02 03, D-81902 München

Per Fax: 0 89/99 529 529
Internet: www.verkaeufersschule.de
Infotelefon: 0 89/99 529 500

Zum Abendseminar „Erfolgreich verkaufen mit betriebswirtschaftlichen Argumentationstechniken“ melden wir an:
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Seminartermin angeben)

Vor- und Nachname

Termin/Ort

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Firma

Straße

Branche

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 5 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax / E-Mail (ca. 1 x monatlich) über Ihr Seminarangebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.