



Ihre
Chance
bei euromicron

euromicron Vertriebsstraineeprogramm

in Zusammenarbeit mit der DLS Cooperation



Inhalte:

- **Das Wissen und Können eines erfolgreichen Verkäufers in der Zukunft**
- **Wie funktioniert der Mensch**
 - Die wichtigsten Elemente aus dem Themengebiet Sozialkompetenz
 - mit sich und anderen Menschen besser umgehen
 - Empathie (Einfühlungsvermögen)
 - der Unterschied zwischen EQ und IQ
 - Eigenmotivation
 - Fremdmotivation
 - verbale und nonverbale Kommunikation
 - Menschentypen erkennen und einschätzen - Kundentypen erkennen
- **Der Wandel im Verkauf**
 - was unterscheidet einen Amateur von einem Profi
 - auf die Umsetzung kommt es an
 - vom Wissenden zum Könnenden
 - weg vom Produktverkäufer hin zum Prozessverkäufer und Problemlöser
 - den Kunden als Freund gewinnen, als Voraussetzung für eine glaubhafte
 - technische Beratung
 - Mit System zum Erfolg
 - strukturierte Arbeitsweise: Voraussetzung um den Wirkungsgrad zu erhöhen
 - strategisch-emotional: Was bedeutet das?
 - CRM als Voraussetzung für das Wissen über den Kunden und Ansprechpartner
- **Methoden und Tools, die ein Verkäufer wissen und können sollte**
 - die Macht der Gefühle
 - Psychologie (Neuro-Linguistische Programmierung - NLP)
 - Indikatoren von Persönlichkeitstypen
 - Selbstorganisation
 - Zeitmanagement
 - Tourenplanung
 - Verhandlungsstrategien
 - Beziehungsmanagement
 - Verkaufsrhetorik (Die richtigen Worte im Verkauf)
 - systematische Bedarfsanalyse
 - wirkungsvolle Kommunikationsmittel





*Ihre
Chance
bei euromicron*

- **Das Verkaufsgespräch**
 - systematische Besuchsvorbereitung
 - drei große Abschnitte
 - Auftritt
 - Anbahnung
 - Abschluss
 - Positive Beziehung zu sich selbst
 - Positive Beziehung zum Kunden
 - Bedürfnisanalyse
 - Käufermotive
 - Preisargumentation
 - Kaufsignale erkennen
 - Fragetechniken
 - Einwandbehandlung
 - Abschlußtechniken
- **Das Telefongespräch**
 - Grundregeln des Telefonierens
 - Telefon-Gesprächsleitfaden entwickeln für:
 - telefonische Potential-/Bedarfsanalyse
 - Terminvereinbarungen
 - das Nachfassen von Angeboten
 - der positive Umgang mit Reklamationen
- **Präsentieren**
 - zielgruppenorientierte Präsentationen
 - der Einsatz von Techniken
 - die persönliche Wirkung
 - Einwände und Diskussionen
 - erfolgreiche Firmen-/Produktpräsentation

