

EXPERTEN - VERKAUF

WIE SIE HEUTE DIE NR.1 IM KOPF
IHRER KUNDEN WERDEN!

KARL PINCZOLITS

WIEN : 22.10. - 23.10.2020

www.pinczolits.com

VERKÄUFER ALS EXPERTE, RATGEBER, GUTACHTER UND WEGWEISER

DIE NEUE WELT DES EXPERTENVERKAUFS

Szenarien und Untersuchungen, Trends und Ausblicke

Wie verändert das neue Einkaufsverhalten der Kunden das Verkaufen?

Den Nutzen des Expertenverkaufs in der eigenen Organisation erkennen

Integration des Expertenverkaufs in die Kundenbetreuung

Wann, bei welchen Kunden und in welcher Situation sinnvoll und wo nicht?

Welches Verhalten wird vom Verkäufer gefordert?

Wer ist als Experte geeignet und wer nicht?

Rollenbilder von Experten: Berater, Gutachter, Ratgeber, Wegweiser, Themenführer

Nutzen einer neuen Beziehungsdimension: Experte - Kunde

BREAK-OUT SESSION : DEN NUTZEN DES EXPERTENVERKAUFS FÜRS EIGENE UNTERNEHMEN ANALYSIEREN. DAS NEUE ROLLENBILD DES EXPERTEN - DER PROFIVERKÄUFER DER ZUKUNFT

THEMENFÜHRER BEIM KUNDEN

Beraterwissen für Verkäufer: Auftritt, Verhalten und Rolle

Neue psychologische Ansätze zum Expertenverkauf: Im Kopf der Kunden die Nr. 1 werden

Challenger Sales - den Kunden inhaltlich, intellektuell und emotional fordern

Value Sales - Werte für den Kunden schaffen

Consultative Selling - Wie Verkäufer Beratungsgespräche führen?

Trusted adviser: Wie können wir bei Kunden Vertrauen und Respekt erzeugen?

Verhalten und Auftreten: Wie und in welchen Situationen wird man vom Kunden als Experte wahrgenommen?

Neue Ideen und Lösungsansätze für die Weiterentwicklung von Verkäufern

BREAK-OUT SESSION: DEN EIGENEN VERKAUFSPROZESS ÜBERPRÜFEN UND ANSATZPUNKTE FÜR EXPERTENVERKAUF FINDEN. "DER EXPERTEN-WAHRNEHMUNGSTEST"

WERKZEUGE IM EXPERTENVERKAUF

Erfahrungswissen: Wie können Verkäufer Ihr Erfahrungswissen sortieren, analysieren und so neues Wissen schaffen?

Werkzeuge: Wie wird der Informationsvorsprung mit Werkzeugen „Identified Pain“ Konzept, „Challenger Hooks“, „Value based“

Analysen sowie das „Trusted Advisor“ Konzept usw. erkannt und klassifiziert?

Wie erstellen wir mit Beraterwerkzeugen Beratungspakete?

Herausforderungen in der Branche : Analysieren, aufbereiten und richtig ansprechen

BREAK-OUT SESSION: DEN EIGENEN INFORMATIONSVORSPRUNG IN BERATUNGSPAKETE UMSETZEN

ENTWICKELN VON EXPERTENGESPRÄCHEN

Integration des Expertenverkaufs in Aus- und Weiterbildung

Kundendiagnose – Welches Wissen wird gefordert?

Beratungspakete: Wie Verkäufer Ihren Informationsvorsprung herausarbeiten und nützen?

Verkaufsprozess: Die Wirkleistung von Verkäufern im Gespräch steigern

Trainingskonzepte: Wie Sie „Expertenverkauf“ trainieren

BREAK-OUT SESSION: TRAININGS- UND VERKAUFSKONZEPTE ENTWICKELN

WIE SIE DIE NR.1 IM KOPF IHRER KUNDEN WERDEN

Der Expertenverkauf setzt sich seit Jahren immer mehr durch. Der Grund ist, Kunden sind besser informiert und nehmen sich weniger Zeit für Verkaufsgespräche. Das verändert die Art und Weise wie in Zukunft verkauft wird. Das Motto des Expertenverkaufs ist mehr sagen statt fragen. Der Kunde will im Verkaufsgespräch Neues erfahren, etwas, das ihn weiterbringt und in seine Entscheidung unterstützt. Der Ausgangspunkt des Experten ist ein bestimmtes "Know How" des Verkäufers, also jener Informationsvorsprung, der Kunden erfolgreich macht. Dieser Informationsvorsprung basiert auf dem Erfahrungswissen des Verkäufers und muss sortiert, gereiht, strukturiert und aufgearbeitet werden, um den Kunden Interessantes zu bieten. Die geeignete Präsentation dieses Wissens macht den Verkäufer zum Experten und damit wird er im Kopf des Kunden zur Nummer 1.



Experte



DER EXPERTE - PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Prof. Dr. Karl Pinczolits ist seit 40 Jahren im Verkauf, im Management und als Berater im Vertrieb tätig. er berät und trainiert amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien und Umsatzsteigerungen; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Institut für Vertrieb und forscht zum Thema aktivitätsorientierte Vertriebssteuerung. Seine Bücher : „Der Schlagzahlmanager“, „Der befreite Vertrieb“, "Schlagzahlmanagement", "Was Profiverkäufer besser machen", "Rosinenpicker, Diven, Regenmacher" und "Der Initiative Verkäufer".



WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Ansprechpartner für Verkäufer haben heute einen viel besseren Zugang zu Informationen und mehr Vergleichsmöglichkeiten. Durch die Vielzahl der Informationen werden Entscheidungen nicht einfacher. Der Kunden braucht Entscheidungssicherheit und damit einen Expertenratgeber, Gutachter und Wegweiser, der ihm bei seiner Entscheidung unterstützt. Die Erfahrungen, die der Verkäufer bereits gemacht hat, sind die Basis seines Beraterwissens. Durch Werkzeuge lernt der Verkäufer einen Informationsvorsprung herauszuarbeiten und dem Kunden zu sagen, was er noch nicht weiß. Im Seminar Expertenverkauf erhalten Sie wertvolle Tipps, neue Werkzeuge und profitieren von den reichhaltigen Erfahrungen des Vertriebsprofis Karl Pinczolits.

SEMINAR : EXPERTEN-VERKAUF

www.pinczolits.com

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte im Vertrieb, Mitarbeiter aus Human Resources, Verkaufskoaches, Verkäufer in allen Branchen und Key Account Manager, die den Expertenverkauf anwenden wollen.

TERMIN-SEMINARORT

22.Okt. - 23.Okt.2020 - Wien, Steigenberger Hotel Herrenhof, Herrngasse 10, 1010 Wien

Bei Interesse bitte im Seminarkästchen Teilnehmeranzahl bekannt geben und anmelden. Sie können uns einfach auch ein E-Mail mit der Firmenanschrift und der Bekanntgabe der Teilnehmer schreiben.

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.480.00 je Teilnehmer/in exkl. MWST

ab 3 Teilnehmer 20% Rabatt

inkl. Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und Zertifikat

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

INFORMATION

Dr. Marina Pinczolits : +43 676 5374226, marina@pinczolits.com



ANMELDUNG

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das *Institut für Vertrieb, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt* senden oder einfach ein email schreiben: marina@pinczolits.com

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse -email

Datum - Unterschrift