

EXPERTENVERKAUF

Wie Sie heute die Nr.1 im Kopf Ihrer Kunden werden!

Die neue Welt des Expertenverkaufs

Der Experte: Wie Sie heute die Nr.1 im Kopf Ihrer Kunden werden!

Sagen statt fragen: Das Wissen und die Werkzeuge im Expertenverkauf

Entwicklung und Training von Expertengesprächen

KARL PINCZOLITS
SEMINAR
WIEN, 12.-13. SEPT. 2019

www.pinczolits.com

EXPERTENVERKAUF

Wie Sie heute die Nr.1 im Kopf Ihrer Kunden werden!

Für Experten gilt das Motto „sagen statt fragen“. Der Expertenverkauf setzt sich seit zehn Jahren weltweit immer mehr durch. Den Kunden interessiert nur mehr das, was er noch nicht weiß. Der Kunde will im Verkaufsgespräch Neues erfahren, etwas, das ihn weiterbringt. Der Ausgangspunkt des Expertenverkaufs 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 Kunden sind heute viel besser informiert und nehmen sich weniger Zeit für Verkaufsgespräche. Das verändert die Art und Weise, wie wir in Zukunft verkaufen werden. Der Verkäufer tritt als Experte, Ratgeber, Gutachter und Wegweiser beim Kunden auf, der dem Kunden zeigt, wie er erfolgreich wird. Was bedeutet das? In den letzten neunzig Jahren wurde der Schwerpunkt im Verkaufsgespräch auf die Befragung des Kunden gelegt. Heute ist „Beraterwissen“gefragt. 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.

1. 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?
Welche Verkäufer sind dazu geeignet? Welches Verhalten wird vom Verkäufer gefordert?
Wer ist als Experte geeignet und wer nicht?
Rollenbilder von Experten: Berater, Gutachter, Ratgeber, Wegweiser
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*

2. Der Experte: Wie Sie heute die Nr. 1 im Kopf Ihrer Kunden werden!

Beraterwissen für Verkäufer: Auftritt, Verhalten und Rolle
Neue psychologische Ansätze zum Expertenverkauf: Im Kopf der Kunden die Nr. 1 werden
Bisherige Verkaufsansätze des Expertenverkaufs und ihre Anwendung:
Challenger Sales - den Kunden inhaltlich, intellektuell und emotional fordern
Value Sales - Werte für den Kunden schaffen
Consultative Selling - Wie überzeugen Beratungsgespräche Kunden?
Trusted adviser: Wie können wir bei Kunden Vertrauen und Respekt erzeugen?
Verhalten und Auftreten des Experten: 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“*

3. Sagen statt fragen: Das Wissen und Werkzeuge im Expertenverkauf

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

Welche Werkzeuge muss ein Verkäufer beherrschen? 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?

Die wichtigsten Beratungspakete für Verkäufer im Verkaufsgespräch erstellen.

Break-Out Session: Den eigenen Informationsvorsprung in Beratungspakete umsetzen

4. Entwickeln von Expertengesprächen

Integration des Expertenverkaufs in Aus- und Weiterbildung

Kundendiagnose - Welches Wissen wird gefordert?

Segmentierung: Konzentration auf jene Kunden, die besonders betreut werden

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

Der Experte - Prof. Dr. Karl Pinczolits

...ist einer der führenden Vertriebsexperten in Europa. Die von ihm entwickelte Methode des Schlagzahlmanagements ist weltweit in hunderten Vertriebsorganisationen im Einsatz. Seine Bücher schaffen Klarheit, wie die Leistung von Verkäufern und Vertriebsorganisationen gesteigert werden kann. Er berät amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumstrategien und Umsatzsteigerung.



Teilnehmerkreis

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

Termin

Donnerstag, 12. Sept. 2019 und Freitag, 13. Sept. 2019
Beginn: 9.00 Uhr, Begrüßungskaffee ab 8.30
Ende 1. Tag: 17.00
Ende 2. Tag: 16.00

Seminarort

Steigenberger Hotel Herrenhof
Herrengasse 10
1010 Wien

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.450,00 (exkl. MWST) je Teilnehmer

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.

UNSERE SEMINARE 2019

Expertenverkauf - Wie Sie heute die Nr.1 im Kopf Ihrer Kunden werden!
Wien 12.-13.Sept.2019 Preis Euro 1.450(exkl. MWST)

Schlagzahlmanagement - Masterseminar
Wien 24.-25.Okt.2019 Preis Euro 1.450(exkl.MWST)

Alle Seminare finden im Hotel Steigenberger, Herrengasse 10, 1010 Wien statt.

Für weitere Informationen: +43676/5374226 oder marina@pinczolits.com

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.

ANMELDUNG

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

Titel - Vor- und Zuname - Funktion

Unternehmen - Telefonnummer

Anschrift - Rechnungsadresse - E-Mail

Datum - Unterschrift