

EXPERTENVERKAUF

Digital & Analog

KARL PINCZOLITS

SPEZIALSEMINAR : 28.SEPT.BIS 29.SEPT.2023

SEMINARORT : WIEN

Experten- und Beratungsverkauf

Wie Sie heute zur #1 im Kopf Ihrer Kunden werden

Experte zu sein hat große Vorteile, man wird bevorzugt behandelt, um seine Meinung gefragt und wird damit zur ersten Wahl beim Kunden! Geeignet für Verkäufer bei anspruchsvollen Kunden mit erklärungsbedürftigen, wertigen Produkten/Services, Key Account Manager, Außendienstmitarbeiter, Projektverkäufer, Technische Verkäufer, Trainer, Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.

Konzept

Die Polarisierung in der Bearbeitung von Kunden schreitet immer mehr voran, auf der einen Seite werden immer mehr Kunden automatisiert betreut, auf der anderen Seite erwarten vor allem wichtige Kunden, die wertige Kaufentscheidungen treffen, immer mehr einen Experten, mit dem sie zusammenarbeiten wollen. Kaufentscheider werden jünger, sind besser ausgebildet, haben oft einen betriebswirtschaftlichen, technischen oder juristischen Hintergrund. Kunden sind heute anspruchsvoller und besser informiert, das Durchschnittsalter der Entscheider sinkt und sie nehmen sich weniger Zeit für Verkaufsgespräche.

Kunden wollen heute erfahren, was sie erfolgreich macht. Beziehungen sind nach wie vor wichtig, aber es steht der kalkulierbare Nutzen im Vordergrund. Das verändert die Ansprüche an die Verkäufer und auch die Art und Weise, wie in Zukunft verkauft wird.

Im Seminar werden die wesentlichen Themen des Experten- und Beratungsverkaufs besprochen. Die Basis bildet das Berater-Kunden- und Erfahrungswissen des Verkäufers und das Kennen der wichtigsten Herausforderungen der Branche. Der erste Schritt ist das Herausarbeiten eines Informationsvorsprungs, der richtig argumentiert, Werte beim Kunden schafft. Durch den geeigneten persönlichen und digitalen Auftritt und das Wertversprechen wird man zum bevorzugten Themenführer.

Themen

Wissen des Verkaufsexperten

Erlernen von Beraterwissen und Beratungsmethoden von Experten. Die Herausforderungen des Marktes und des Kunden verstehen und richtig ansprechen. Erfahrungswissen strukturiert aufbauen und einen Informationsvorsprung herausarbeiten.

Gesprächsführung

Berater und Experten argumentieren anders als Verkäufer. Das Ziel ist, dass sich durch die geeignete Gesprächs- und Fragetechniken der Kunde, die Lösung oder das Produkt selbst verkauft. Hier werden die wichtigsten Ansätze vorgestellt und trainiert.

Auftritt und Sichtbarkeit

Kunden mit Neuem inspirieren und Ihnen zeigen, warum Sie der richtige Partner sind, Vertrauen als Experte aufbauen, die geeignete Expertenrolle wählen und die eigene Reputation analog und digital aufbauen.

Werte für den Kunden schaffen

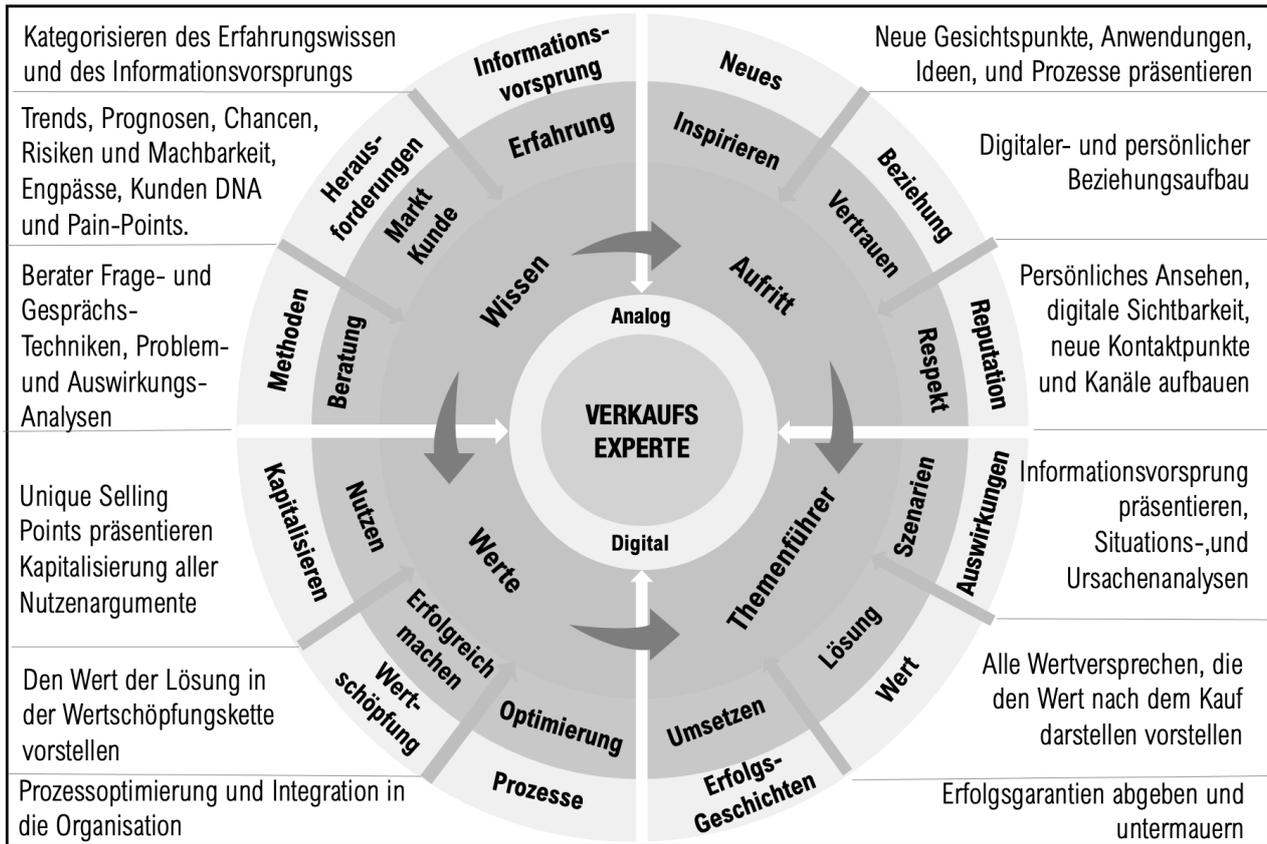
Das Wertversprechen soll einfach, klar, unkompliziert und transparent dem Kunden zeigen, wie er erfolgreich wird. Dazu gehört die Kapitalisierung, die den Nutzen in Geldwerten berechnet, die Optimierung der Kundenprozesse und Integration der Lösung.

Themenführer beim Kunden werden

Dem Kunden ein klares Verständnis geben, warum die eigene Lösung die Beste für ihn ist. Das Wertversprechen mit Zahlen, Daten und Fakten abgeben, mit Beweisen und Erfolgsgarantien überzeugen und mit entsprechender Dokumentation untermauern.

Um als Experte und Themenführer beim Kunden wahrgenommen zu werden, benötigen Sie entsprechende Kompetenzen. In interaktiven Workshop-Sessions erarbeiten Sie, wie Sie Ihr fachliches Wissen besser beim Kunden zur Wirkung bringen.

Werkzeuge im Beratungs- und Expertenverkauf



Warum Sie teilnehmen sollten

Kunden haben heute einen viel besseren Zugang zu Informationen und mehr Vergleichsmöglichkeiten. Sie brauchen einen Wegweiser, Ratgeber und Gutachter, der sie bei Entscheidungen unterstützt. Durch Erfahrung, Kundenwissen und Beratungswissen lernt der Verkäufer einen Informationsvorsprung herauszuarbeiten, den Kunden zu inspirieren, zu beraten und Respekt aufzubauen. Damit wird er zum Themenführer, der Werte für den Kunden schafft. Sie erhalten wertvolle Tipps und neue Werkzeuge für Ihre Verkaufsgespräche.

Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolics

Seit 45 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

Seminardaten:

Experten- und Beratungsverkauf

Wie Sie heute zur NR.1 im Kopf Ihrer Kunden werden

Wien, 2 Tage, 28. und 29. September 2023, Preis: 1490.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

TEILNEHMERKREIS

Verkäufer bei anspruchsvollen Kunden mit erklärungsbedürftigen, wertigen Produkten und Services, Großkundenbetreuer, Key Account Manager, Techniker im Kundenkontakt, Außendienstmitarbeiter, Projektverkäufer, Serviceverkäufer, Technische Verkäufer, Mitarbeiter der Vertriebsausbildung Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.



Expertenverkauf - Digital und analog

Seminarort : Wien

2 Tage, 28.09. und 29.09.2023

Seminarzeiten: 1 Tag: 9.00 - 17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00 -16.00 Uhr

Preis: 1490.-- Euro pro Teilnehmer exkl. Mwst .

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis drei 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.

NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:

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

ANMELDUNG

Bitte Anmeldeabschnitt ausfüllen und an marina@pinczolits.com senden
Noch einfacher : <https://www.pinczolits.at/angebot/> anmelden!

TITEL, VOR- UND ZUNAHME

UNTERNEHMEN

TELEFON NUMMER

ANSCHRIFT DER RECHNUNGSADRESSE

E-MAIL

DATUM

UNTERSCHRIFT