

Vertriebs- trainings



Warum Vertriebstrainings?

Weichen die Ergebnisse von den Zielvorgaben ab oder scheinen die Vertriebsaktivitäten insgesamt nicht optimal, ist es notwendig, die vertriebliche Arbeit sowie die definierte Strategie kritisch zu überprüfen. Das entsprechende Instrument hierbei ist eine systematische und sorgfältig durchgeführte Vertriebsanalyse, die sich mit den Bereichen und Einflussfaktoren beschäftigt, welche sich auf den Vertriebs Erfolg auswirken.

Dabei bringt die beste Vertriebsstrategie nicht viel, wenn sie nicht von motivierten und ausreichend qualifizierten Vertriebsmitarbeitern umgesetzt wird. Qualifikation und Motivation sind in diesem Fall zwei Faktoren, die mithilfe von geeigneten Führungsinstrumenten sowie im Rahmen von Schulungen und Trainingsmaßnahmen vermittelt werden können.

Die MFB-Berater und –Trainer unterstützen Sie gerne bei der Professionalisierung Ihres Vertriebsteams, damit Ihr Vertrieb erfolgreich die Anforderungen von Kunden und Märkten mit den Leistungspotentialen Ihres Unternehmens verbindet.

Trainingsthemen

Aufbau und Inhalte der Vertriebstrainings werden an die konkreten Ziele und die Situation der Teilnehmer angepasst.

Einige Beispiele:

- Verkaufen ist Teamarbeit
- Vertriebsteams erfolgreich steuern
- Erfolg braucht System
- Einwände in Erfolge umwandeln
- Konsequente Marktorientierung für nachhaltigen Geschäftserfolg
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Moderation von Gesprächen
- Beschwerden als Chance
- Strategisches Verkaufen
- Key-Account-Management

Nähere Information zur Zielsetzung der Trainings und Trainingsinhalte erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Arbeitsansatz und Methodik

- Die MFB-Experten erarbeiten mit den Teilnehmern die Werkzeuge und Vorgehensweisen, die diese für ihre erfolgreiche Vertriebsarbeit benötigen.
- Das Konzept ist auf ein Arbeiten mit maximal 12 Teilnehmern pro Training/Workshop ausgelegt.
- Diese Teilnehmerzahl gewährleistet ein individuelles Arbeiten und garantiert sehr ausführliche Feedbacks innerhalb der Gruppe.
- Eine konstruktive Gruppenarbeit mit einer nachfolgenden Reflexion und abschließenden Transferüberlegungen ist somit möglich.
- Es bleibt ausreichend Zeit zum aktiven Arbeiten, Diskutieren und Üben.
- Die Teilnehmer bauen aktiv ein eigenes Netzwerk auf.
- Die erarbeiteten Inhalte werden für die Teilnehmer dokumentiert.
- Die Teilnehmer nutzen im Praxisalltag das im Training/Workshop aufgebaute Netzwerk zum Austausch und Einholen von Ideen und Anregungen.
- MFB bindet die Teilnehmer ein – die systematische Kompetenzerweiterung macht die Teilnehmer erfolgreicher.

Resultate

- Ihre Mitarbeiter arbeiten an ihren konkreten Praxisfällen und trainieren, wie sie sich authentisch und erfolgreich auf die Erwartungen ihrer Kunden einstellen können.
- Sie wissen, wie sie kurzfristig Abschlüsse generieren sowie mittel- und langfristig eine solide und vertrauensvolle Kundenbeziehung aufbauen können.
- Durch das gemeinsame Arbeiten werden die Philosophie und die Werte des Unternehmens penetriert.
- Gegenseitige Unterstützung wird genauso geübt wie das Formulieren von Erwartungen und Regeln der Zusammenarbeit.
- Positive Lösungskompetenz und die Glaubwürdigkeit im Auftritt als Basis des Vertriebs Erfolges werden systematisch ausgeweitet.

MFB

Manage Future Business

Es geht um Ihren Erfolg.