

## Online-Seminar 5008 Vertrieb und Verkauf in herausfordernden Zeiten (DGMC-Zertifizierung)

Erfolg nährt ein Unternehmen, ein Projekt und sämtlich andere Kontexte. In herausfordernden Zeiten werden grundlegend andere Verkaufs- Vertriebs-Strategien benötigt als zu Zeiten des Aufschwungs und der Expansion. Nachhaltigkeit, Agilität, Globalisierung und Digitalisierung ändern das Bedürfnisprofil genauso wie Krisenzeiten, Unberechenbarkeit der Entwicklung unserer Welt und unseres Konsumverhaltens. Eine starke Verunsicherung sowie Umschichtung des Marktes ist allgegenwärtig. Unser Online- Seminar „**5008 Vertrieb und Verkauf in herausfordernden Zeiten**“, gibt Ihnen wertvolle Tools für Vertrieb und Verkauf, ohne dass Sie Marktschreierei, aufdrängendes Gängelnd der Zielpersonen, anwenden müssen. Sie lernen Ihr Produkt in der Nutzenssprache zu formulieren, den Nutzen des Gegenübers herauszukristallisieren, diesen zu bedienen und Ihre aufgestellten Versprechungen auch einzuhalten. Sie lernen Ihre Produkte dem Markt anzupassen und die Not des anderen zu verstehen und innerhalb einer Win-Win Situation, zu verteilen. Sie erzeugen gezielt die positive Erfahrung und erfüllen das Bedürfnisprofil Ihres Kundenstamms. Sie bauen auf, um und kreieren Erfolgswerte. Wie das geht, erleben Sie hautnah im Online-Seminar!

## Die Grundlagen des authentischen Vertriebs

Sie lernen die Grundlagen eines authentischen Vertriebs schätzen und anzuwenden. Sie erstellen personenbezogene Vertriebsstrategien,- ohne zu überrumpeln und Sie lernen Ihre Vertriebsstrategien der jeweiligen Bedürfnislage anzupassen. Ferner arbeiten Sie sich in die Vielschichtigkeit des Vertriebs, der Vertriebspsychologie und der authentischen Verkaufspsychologie ein. Sie entwickeln ein Vertriebskonzept oder bauen Ihres aus. Vielfältige Verkaufskonzepte, eine umfassende Marktanalyse, Erstellung von Alleinstellungsmerkmalen bis hin zu Neukundenakquise und Bestandskundenpflege, lernen Sie hier die Werkzeuge des Vertriebsmanagements kennen und anwenden. Rund wird die Weiterbildung durch Tools der Führungskräftekommunikation für den Vertrieb. Praxisnahe Vertriebs- und Kommunikationsmodelle sowie Selbstmanagementtechniken und Techniken zur Mitarbeitermotivation eignen Sie sich praxisnah an. Anhaltender Erfolg durch eine außerordentliche Kreativität, ist Ihnen sicher!

## Seminarinhalte:

- Entscheidende Grundlagen des authentischen Vertriebs mit Herz und Verstand
- Definition Vertrieb und Anpassung an Krisenzeiten
- Vertriebstopologie- Persönlichkeitsmodelle
- Die Vielfalt von Absatz-Vertriebswegen (latent-offen/ direkt-indirekt/ Alleinstellung)
- Die tragende und verantwortungsvolle Rolle des Vertriebes
- Analyse, Betrachtung und Weiterentwicklung der Vertriebsphasen und Stufen

---

### Sommer Foundation-Holistic Consulting GmbH & Co. KG

#### Niederlassung Süd / Speyer:

Altspeyerer Weide 2  
D-67346 Speyer

Tel.: +49 (0)172 322 99 54

Geschäftsführung/Inhaberin:  
Frauke Sommer

#### Niederlassung Nord / Berlin:

Vionvillestraße. 12  
D-12167 Berlin

Tel.: + 49(0) 30 55 23 82 88  
Fax: + 49(0) 30 84 41 75 46

info@sommer-foundation.com  
www.sommer-foundation.com

#### Bankverbindung:

Sparkasse Südpfalz  
BIC: SOLADES1SUW  
IBAN: DE21 5485 0010 1700 1982 27

Ust-IdNr.: DE280379040  
Registergericht Landau HRA 30362

- Die Rollenvielfalt der Persönlichkeiten innerhalb eines Vertriebs. Wer macht was?
- Entwicklung von vorausschauenden Konzepten und Vorgehensweisen
- Dynamisch- innovative Marktanalysen und Marktpositionierung
- Individuelle Kundenbeziehungen auf- und ausbauen
- Kommunikationsmethoden effizient und adäquat anwenden
- Akquisitionsprozesse- und Abläufe erfolgreich gestalten
- Innovative Kundenentwicklung und -gewinnung- paradoxe Wege führen schnell zum Ziel
- Bereichs-Gebiets-Sektorenmanagement- die Intelligenz einer gezielten Expansion
- Die Wichtigkeit der Kundensegmentierung, Besuchs- und Tourenplanung,
- Kommunikation- und Information absichern

## Selbstmanagement und Motivation durch gezielte Kommunikation

- Selbst- und Fremdmotivation für Verkäufer/ Kunden/ Umfeld
- Empfehlungsmarketing begünstigen- Moderne Ansätze mit altbewährten Methoden kombinieren
- Maßgeschneidertes Selbst- und Zeitmanagement. (Wann ist wer am effektivsten?)
- Die Macht der kleinen Schritte und der dynamischen Priorisierung
- Zielarbeit als neuronalen Anker-Prozess verstehen und anwenden lernen
- Grundlagen der Gesprächsführung und der Kommunikation
- 6 Phasen des gelungenen Verkaufsgesprächs
- Bravouröse Verhandlungstechniken für sympathische Verkaufsgespräche
- Sensibilisierungs- und Wahrnehmungstraining (Körper-Sprech-Bewegungs-Signale deuten lernen) - Wirkung von Stimme und Körpersprache

## Ihr Nutzen

Sie lernen wie genau „Vertrieb mit Herz“ funktioniert und was dazu führt, dass diese Form von Vertrieb, die erfolgreichste ist. Sie wissen um die Macht der Körpersprache und der Tonalität und erkennen die wundervolle Macht der unbewussten Ebene zu nutzen, ohne negativ zu manipulieren. Sie lernen die Verkaufs- und Vertriebspsychologie einzusetzen und die Notwendigkeit von Alleinstellungsmerkmalen gezielt anzuwenden. Genauso erkennen Sie die Notwendigkeit einer dynamischen Verkaufsstrategie, um Erfolg durch die konsequente Macht der kleinen Schritte, nachhaltig zu erreichen und dynamisch, dem Konterst entsprechend, auszubauen.

## Vorkenntnisse

Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich. Jedoch erfahrene Teilnehmer können ihr Wissen enorm ausbauen.

## Zielgruppe

Unser Online-Seminar **5008 „Vertrieb und Verkauf in herausfordernden Zeiten“**, richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen und Hierarchielevel, an alle Leistungs- und Entscheidungsträger sowie an Selbständige, an all die die Karriere machen oder eine vorhandene Karriere ausbauen wollen. die sich ein grundlegendes Verständnis der Prozesse und Strategien im Vertrieb aneignen möchten. Ob Geschäftsführung, Management, Consultants, Coaches, Trainer, Einzelunternehmer, Privatperson,- alle sind willkommen. Der hohe Praxisanteils rund um das Thema Verkaufsgespräch, macht das Online-Seminar besonders effizient als Weiterbildung für Fachkräfte aus unterschiedlichen Branchen, Bereichen, die sich in ihrer Branche selbständig machen wollen.