

Top-Verkäufern in die Karten schauen

Professionelle Verkaufstaktiken exklusiv für Einkäufer

Zielgruppe

Einkaufsleiter und Einkäufer, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie Verkäufer „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird.

Seminarziel

In der Kombination aus Workshop und Training lernen Sie die Denk- und Handlungsweise von Verkäufern noch besser kennen. Durch den Paradigmenwechsel erfahren Sie Verhandlungstechniken und Taktiken von Top-Verkäufern und lernen, diese für sich selbst zu nutzen. Sie stärken Ihre Position als Einkaufsleiter und Einkäufer und trainieren sich darauf, in Zukunft nicht der zweite Sieger zu sein.

Methodik

Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele (auf Wunsch Videoanalyse), Filmbeispiele

Referent

Bernd Sehnert

Ihr Nutzen

- Verkaufsprofis erkennen und sich darauf einstellen!
- Tricks der Verkäufer erkennen und unschädlich machen!
- Einkaufsgespräche kompetent und sicher führen!
- Training des richtigen Umgangs mit Top-Verkäufern.

Seminarinhalte

Kennenlernen der Verkäufermotive

- Was treibt einen Verkäufer an?
- Schlüsselqualitäten der Erfolgreichen
- Vorsprung durch Empathie
- Vertreter, Berater, Verkäufer
- Die Grundeinstellung beeinflusst die „Werkzeuge“

Wie bereiten sich Verkäufer vor?

- Welche Informationen verschafft sich der Verkäufer?
- Faktor 1 – 3 – 7 +
- Verkaufen beginnt im Kopf – Mentale Vorbereitung
- Lohnende Kunden identifizieren
- CRM-Systeme im Verkauf
- Wie sieht ein Verkäufer den Einkäufer?
- Welche Ziele haben Verkäufer?

Die Gesprächseröffnung

- Wie Verkäufer Einkäufer für sich einnehmen?
- Warum der Small Talk Teil des Verkaufsgesprächs ist
- Wie Verkäufer versuchen, Gemeinsamkeiten mit Ihnen zu finden

Die häufigsten Verkaufstaktiken

- 10 Taktiken, die meistens funktionieren
- Verhandlungsstrategien im Verkaufsgespräch
- Backdoor-Selling
- Wie Verkäufer Einkäufer manipulieren

Kommunizieren im Verkauf

- Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- Bedarfsanalyse
- Bedürfnisse der Einkäufer
- Verkäufer können überraschende Fragen stellen
- Fragetechniken
- Checkliste: Fragen bei Erstbesuchen/Wiederholbesuchen
- Anerkennung

Warum Verkäufer oft so sicher wirken

- Wie Verkäufer ihr Selbstbewusstsein stärken

Argumentationstechniken der Verkäufer

- Mickey & Maria, das „unglaublichste Verkaufsprogramm“
- So behalten Verkäufer mit schmutzigen Tricks in der Verhandlung die Oberhand
- Die Entscheidungsdiskussion
- Verkaufsabschluss vorbereiten und einleiten
- Preisargumentationen der Verkäufer
- Skontoerhöhung ist teuer
- Die Preisverhandlung

Jahresgespräche vorbereiten und führen

- Planung der Jahresgespräche
- Vorbereiten einer Präsentationsmappe

Verhandlungen mit Einkaufsgremien

- Kaufentscheidungsprozesse und Hierarchieebenen
- Taktik der Gesprächsführung
- Beeinflusser einer Einkaufsverhandlung und wie Verkäufer darauf reagieren
- Das Tribunal knacken

Seminardaten

VER-TOP

Termine

17. - 18.10.2011	Köln	Mercure Severinshof Köln City	351011009
07. - 08.12.2011	Stuttgart	Pullman Stuttgart Fontana	351211013
07. - 08.03.2012	Frankfurt	Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum	350312012
22. - 23.05.2012	Hamburg	Hotel Boston Hamburg	350512022
23. - 24.07.2012	München	Tryp Hotel München	350712027
25. - 26.09.2012	Düsseldorf	Mercure Düsseldorf City Nord	350912032

Dauer

- 1. Tag: 09.30-17.00 Uhr
- 2. Tag: 08.30-16.30 Uhr

Teilnahmegebühren

- 1.095,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
- 1.195,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Fax-Anmeldung: 069 30838-299

BME Akademie GmbH • Bolongarostraße 82 • 65929 Frankfurt/Main

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Nr.: _____

Veranstaltungs-Titel: _____

Ort: _____ Datum: _____

BME-Mitgliedsnummer: _____

Teilnehmer 1:

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

gleiches Seminar
gleicher Termin
gleichzeitige Buchung

Teilnehmer 2:

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma _____

Branche _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

Datum/Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift:

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- Euro zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab **99,- €** zu Ihrer Veranstaltung!

Alle Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/bahn

BME Akademie GmbH

Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt/M.

Tel.: 069 30838-200

Fax: 069 30838-299

E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de