

Effektive Verkaufsstrategien

... ist Teil des Ausbildungskonzepts von LMI Inc.

Aufgrund ihrer starken Handlungsorientierung sind alle Programme sehr erfolgreich und daher besonders für den Mittelstand attraktiv.

Erfolg kommt durch Handeln - ausschließlich.

Die **messbare** und **nachhaltige** Verbesserung von Ergebnissen ist allen Programmen konzeptionell gemein. Wir dokumentieren dies im Vorfeld der Programme mit Ihnen gemeinsam anhand Ihrer beruflichen und/ oder persönlichen Zielsetzungen.



Abb.: Das Total Leader Concept® von LMI für messbare und nachhaltige Ausbildung von Führungskräften

Das Programm „Effektive Verkaufsstrategien“ orientiert sich am modernen Bild des in hohem Maße eigenverantwortlich handelnden Vertriebsmitarbeiters:

Ziele setzen, sich selbst organisieren, Ressourcen einplanen, Entscheidungen treffen und **umsetzen, d.h. Kunden kontaktieren und verkaufen.**

Unsere Programme knüpfen individuell an den Fähigkeiten und Kenntnissen der TeilnehmerInnen an. Sie vertiefen und ergänzen diese im Laufe der Ausbildung durch Selbststudium und Umsetzung zwischen den Kursmeetings. In den Kursmeetings reflektieren die TeilnehmerInnen die eigenen Einstellungen und Gewohnheiten sowie – ausgehend von den persönlichen Zielsetzungen – die Erfahrungen und Erfolge der praktischen Umsetzung und Anwendung.

Durch diese Form der Ausbildung sichern wir mit gemeinsam den Lerntransfer und Ihren Erfolg.

Tausende zufriedene und erfolgreiche Klienten weltweit sind das Ergebnis unserer Bemühungen.

Informationsblatt zum LMI-Programm „Effektive Verkaufsstrategien“

Das LMI-Programm „Effektive Verkaufsstrategien“ ...

... fördert die Stärken der Teilnehmer und schafft fundierte Verkaufskompetenz. Die angebotene Leistung als solche kann qualitativ noch so gut sein: ohne eine effektive und effiziente Vermarktung und schließlich den Verkaufsabschluss wird der Erfolg ausbleiben. In Anlehnung an ein bekanntes Sprichwort: Verkauf ist nicht alles, aber ohne Verkauf ist alles nichts.

Auf der Basis einer eingehenden Selbsteinschätzung beschäftigen sich die Teilnehmer mit den Kernthemen von Marketing und Vertrieb: Definition der Zielgruppe, Kontaktaufnahme und Verkaufsgespräch. Es geht dabei weniger um die Vermittlung von Wissen, als um die zielführender Einstellungen und Gewohnheiten, z.B. das Überwinden von Hemmungen vor allem bei der Erstkontaktaufnahme.

Dazu gehört neben einem Prioritäten- und Zeitmanagement auch eine effektive Selbstorganisation. Im Mittelpunkt des Programms stehen die telefonische Kontaktaufnahme/ Kontaktpflege und das Verkaufsgespräch. Das Erkennen von Kaufmotiven und Kaufsignalen, die Vorwand- und Einwandbehandlung sowie diverse Abschlußtechniken runden das inhaltliche Spektrum ab.

Die LMI-Programme zielen nicht auf die unreflektierte Übernahme theoretischer Konzepte, sondern sie befähigen Sie, im Rahmen des angeleiteten Selbststudiums und der Kursmeetings individuelle Lösungsansätze zu entwickeln und **anzuwenden**.

Dabei arbeiten wir mit Ihnen gemeinsam und ganz konkret an Ihren Aufgabenstellungen und Vertriebszielen. Auf diese Weise sind unsere Erfolge **messbar und nachhaltig**. Unser Fokus ist die **zielführende Umsetzung**.

Zwischen den insgesamt sieben Ausbildungsblöcken werden die erlernten Ausbildungsinhalte praktisch erprobt und eingeübt. Dies sichert den Praxistransfer und festigt das Können als Vertriebsfachkraft.

Ziel der Ausbildung ist es, dass die Teilnehmer Ihre Vertriebsaufgaben verantwortlich wahrnehmen und sehr gute Erfolge erzielen: das Erreichen der persönlichen Vertriebsziele.

Veranstalter

100PersEnt GmbH & Co. KG
Brunnring 65
72108 Rottenburg - Wurmlingen
Telefon: 07472/ 167 45 46
Fax: 07472/ 167 45 47
Mobil: 0176/ 431 1098 1
Mail: m.kohlhaas@100persent.de
Web: www.100persent.de

In Kooperation mit:

creactivCONCEPT gmbh
ölmühlenweg 5 |
72072 Tübingen |
Fon 0 70 71 - 605 993-20 |
Mobil 0176 / 45 10 44 86 |
Fax 0 70 71 - 605 993 90 |
info@resch-ebinger.de
| www.creativconcept.de |

Sitz der Gesellschaft: Brunnring 65, 72108 Rottenburg
Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Michael Kohlhaas

Registergericht: Amtsgericht Stuttgart, Registernummer: HRA 724 431; USt-IdNr.: DE266648787

Anmeldungen können unter Tel. 07472/ 167 4546 per Fax: 07472/ 167 4547) oder per E-Mail an m.kohlhaas@100percent.de abgegeben werden. Das Anmeldeformular finden Sie auf den letzten beiden Seiten oder im Internet unter www.100percent.de/termine.

Alle Informationen zu diesem Programm finden Sie in diesem Dokument.

Programmleitung

Michael Kohlhaas und Angelika Resch-Ebinger werden dieses LMI-Programm leiten.

Michael Kohlhaas, Dipl.-Kfm. und Master of Organizational Psychology ist Geschäftsführer der 100 PersEnt GmbH & Co. KG und Partner der LMI Deutschland GmbH. Er verfügt über langjährige Erfahrungen als Führungskraft in einem der weltgrößten Unternehmen der Papierindustrie. Sein Arbeitsschwerpunkt



ist das Coaching von Geschäftsführern und Unternehmen sowie die Entwicklung von Führungskräften im produzierenden Mittelstand.



Angelika Resch-Ebinger ist geschäftsführende Gesellschafterin der creativ-CONCEPT gmbh. Aufbauend auf einer fundierten Ausbildung als Industriekauffrau, verfügt sie über einen riesigen Erfahrungsschatz aus 20

Jahren Tätigkeit in den Bereichen Kundenberatung, Kundenbetreuung, Marketing und Vertrieb. Nach entsprechenden und ständigen Weiterbildungen, u.a. die Zusatzausbildung in Kommunikation NLP-Trainer (DVNLP), sind Ihre Arbeitsschwerpunkte die klassischen Vertriebsthemen.

Teilnehmer & Voraussetzungen

Die Ausbildung richtet sich in erster Linie an **Anbieter von Dienstleistungen**. Ob als Geschäftsführer oder Inhaber kleiner Beratungsunternehmen (EDV-Beratung, Finanzberatung, Personal und Unternehmensberatung),

Vertriebsverantwortliche in größeren Dienstleistungsunternehmen oder als Coach oder Trainer: dieses Programm ist maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse als Vertriebschef Ihres eigenen Unternehmens

Vor allem für Coaches und Trainer bietet sich zudem die Möglichkeit, sich nach ergänzender Zertifizierung zum LMI-Kursleiter zu qualifizieren.

Formale **Voraussetzungen zur Teilnahme** gibt es keine.

Anzahl der Teilnehmer

An der Ausbildung können sechs bis 14 Personen teilnehmen. Wir streben eine Gruppengröße von zehn Teilnehmern an. Diese Gruppengröße bietet Ihnen viel Gelegenheit zum Üben, zum kollegialen Austausch und zur Reflexion; uns bietet sie hinreichende Möglichkeiten zur individuellen Gestaltung – die beste Grundlage für ein angenehmes Lernklima in der Gruppe.

Dauer und Umfang der Ausbildung

Die Ausbildung startet mit einem Kick-Off-Meeting, an das sich sechs weitere Kursmeetings anschließen. Sie erstreckt sich über einen Zeitraum von vier bis fünf Monaten. Die gesamte Ausbildung hat einen Umfang von rund 160 Stunden (ca. 35 Stunden in Ausbildung und ca. 125 Stunden Selbststudium und Umsetzung in der Praxis).

Die Termine der Ausbildung

Jeweils von 13.00 –ca. 17.30 Uhr, außer Kick-Off

Kursmeeting 1: (Kick Off)	Montag, 15.10.2012 vom 11.00 – 17.30 Uhr
Kursmeeting 2:	Montag, 05.11.2012
Kursmeeting 3:	Montag, 26.11.2012
Kursmeeting 4:	Montag, 17.12.2012
Kursmeeting 5:	Montag, 07.01.2013
Kursmeeting 6:	Montag, 28.01.2013
Kursmeeting 7:	Montag, 18.02.2013

Kosten

Die Kosten für die Ausbildung betragen **3.450,00 Euro** zzgl. 19% USt pro Person.

Darin enthalten sind die hochwertigen LMI-Programmunterlagen, umfangreiche weitere Arbeitsunterlagen als Handouts zu den Ausbildungsinhalten sowie Fotoprotokolle der Coachingmeetings.

Als **einmalige Pilotanwendung** für **maximal zehn Teilnehmer** bieten wir dieses Programm hiermit zum Kennenlernen zum **unschlagbaren Preis für nur 2.450,- € an**.

Frühbucher aufgepasst: bei Buchung bis zum **15.09.2012** sparen Sie **nochmal 100,- €** gegenüber dem Vorzugspreis.

Melden Sie sich noch heute an: die Teilnehmerzahl des Pilotkurses ist auf zehn Personen beschränkt!

Einzel-Coachings

Um Ausbildungsinhalte und ggfs. aktuelle individuelle Anliegen zu reflektieren, können Sie das Programm bzw. einzelne Übungsphasen auch im Einzelsetting buchen bzw. vertiefen. Bitte fragen Sie uns für ein individuelles Angebot an.

Ausbildungsinhalte

Die Kursmeetings finden im Abstand von rund drei Wochen statt. Inhaltlicher Schwerpunkt der Kursmeetings ist die Reflektion des Umsetzungserfolges sowie das vorbereitete Einüben in Trainingssequenzen.

Kick Off:

Montag 15.10.2012 von 11.00 – ca. 17.30 Uhr

Einführung und Grundlagen

- Die eigenen Stärken kennen – mein/ unser Alleinstellungsmerkmal
- Marketing und Sales – der AIDA-Trichter
- Ohne Fleiß kein Preis – warum systematische Planung notwendig ist
- Erkenne Dich selbst – Selbsteinschätzung
- Zielvereinbarung

Kursmeeting 1:

Montag 05.11.2012 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

Definition des Zielmarktes

- Definition des Zielmarktes als Erfolgsschlüssel
- Kontaktaufnahme – Methoden und persönliche Einstellungen
- Hindernisse bei der Kontaktaufnahme
- Meinungsführer und Multiplikatoren
- Erkennungsbaum für Verkaufsprobleme

Kursmeeting 2

Montag 26.11.2012 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

Die telefonische Kontaktaufnahme

- Identifikation der Entscheidungsträger
- Wege und Methoden der Kontaktaufnahme
- Die telefonische Kontaktaufnahme – Rollenübungen und (Life-)Telefonate
 - Vorbereitung und Einstimmung
 - professioneller Einsatz des Telefonleitfadens
 - Analyse von Einwänden und Vorwänden

Kursmeeting 3

Montag 17.12.2012 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

Das Verkaufsgespräch - Grundlagen

- Grundlagen des Verkaufsgesprächs
- Fokussierung auf den Kundennutzen
Die 9 Stufen des Verkaufsgesprächs
- Training und vertiefende Übung der telefonischen Kontaktaufnahme – Rollenübungen

Kursmeeting 4

Montag 07.01.2013 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

Das Verkaufsgespräch – Kaufmotive und Kaufsignale

- Was verkaufe ich – Produkt/ Dienstleistung oder Problemlösung
- Gekonnt fragen - aktiv Zuhören
- Erkennungsbaum für Verkaufsprobleme
- Training und Übung des Verkaufsgespräch - Rollenübungen

Kursmeeting 5

Montag 28.01.2013 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

Das Verkaufsgespräch – Abschlußtechniken

- Kaufsignale erkennen
- Die sechs wichtigsten Abschlusstechniken
- Erfragen Sie aktiv Referenzen
- So werden Sie Abschlussexperte: Training und Übung der Abschlusstechniken - Rollenübungen

Kurs

meeting 6

Montag 18.02.2013 von 13.00 – ca. 17.30 Uhr

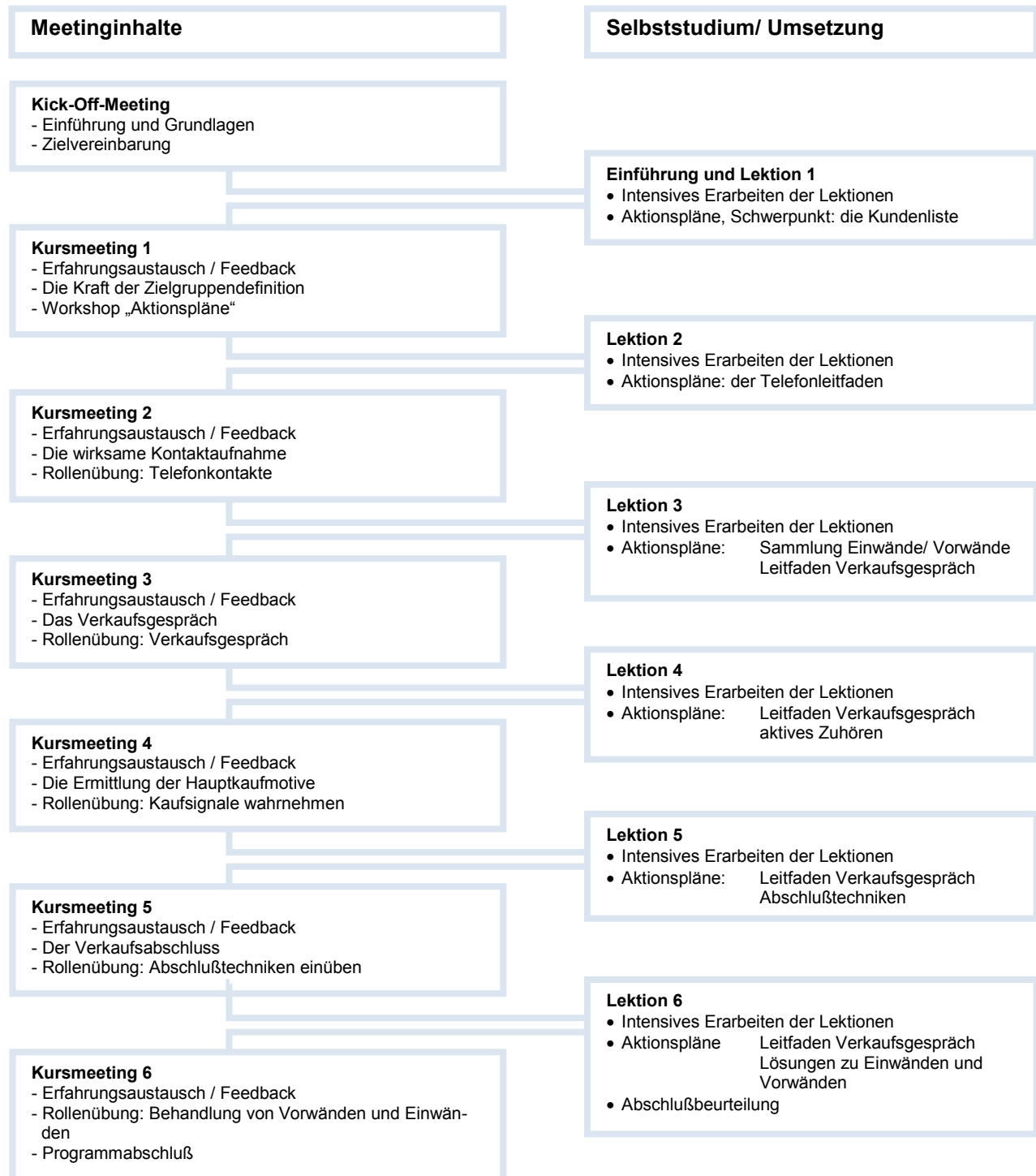
Das Verkaufsgespräch – Behandlung von Einwänden und Vorwänden

- Vorwände
- Einwände als Kaufsignale
- Sechs Schritte zum professionellen Umgang mit Einwänden
- Techniken zur Einwandbehandlung
- Verkaufspreis als Einwand
- Training und Übung der Einwandbehandlung - Rollenübungen

Ausbildungsort

Die Ausbildung wird in einem modern ausgestatteten und verkehrsgünstig gelegenen **Tagungshotel im Raum Stuttgart/ Leinfelden Echterdingen** stattfinden.

Ablauf des Programms



Teilnahmebedingungen für die Ausbildung

Mit der Übersendung dieses Anmeldeformulars an die 100 PersEnt GmbH & Co. KG per E-Mail an m.kohlhaas@100persent.de (alternativ per Fax an 07472/ 167 4547 oder per Post) bestätige ich die nachfolgend genannten Teilnahmebedingungen und melde mich für die Ausbildung an. Nach Eingang der Anmeldung erhalte ich die Rechnung; diese gilt als Anmeldebestätigung für die Ausbildung. Damit bin ich verbindlich angemeldet.

1. Die Teilnehmer können sich per E-Mail, Brief oder Fax anmelden. Das Eingangsdatum der Anmeldung entscheidet bei Überbuchung über die Teilnahme an der Ausbildung.
2. Eine Teilnahme an der Ausbildung ist nur möglich, sofern die Ausbildungskosten **vor** Veranstaltungsbeginn entrichtet wurden.
3. Wird eine Anmeldung weniger als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn zurückgezogen, so werden die vollen Ausbildungskosten berechnet.
4. Bei Fernbleiben während der Ausbildung werden keine anteiligen Ausbildungskosten erstattet oder angerechnet. Das Nachholen eines versäumten Ausbildungsblocks ist nur nach vorheriger Absprache mit dem Veranstalter in einer anderen Ausbildung möglich und verursacht zusätzliche Kosten. Die Kosten entsprechen anteilig den jeweils gültigen Konditionen der Ausbildung, in der ein Ausbildungsblock nachgeholt wird.
5. Findet die Ausbildung aus Gründen, die der Veranstalter zu vertreten hat, nicht statt, so werden nur Rückzahlungsforderungen bis zur Höhe der bezahlten Ausbildungskosten von dem Veranstalter übernommen.

[Bitte schreiben Sie direkt in das Dokument, speichern es und senden es per E-Mail an m.kohlhaas@100persent.de]

Ort der Ausbildung	Die Ausbildung wird in einem modern ausgestatteten und verkehrsgünstig gelegenen Ta-gungshotel im Raum Stuttgart/ Leinfelden Echterdingen stattfinden. Die genaue Anschrift wir den Teilnehmern rechtzeitig mitgeteilt.		
Firma:			
Name:			
Straße:			
PLZ, Ort:			
Telefon:		Mobile:	
E-Mail:			
Studienabschluss:			
AktuellerBeruf:			

(Falls Rechnungsadresse abweichend von der oben angegebenen Adresse):

**Gewünschte
Rechnungsadresse:**