

Verkaufstraining, Verkaufcoaching und Managementtraining

Offene Seminare für nachhaltige Mitarbeiterentwicklung 2012

Mehr als 3,5 Mio.
Teilnehmer weltweit!

	Professionell Verkaufen - PSS	Effektives Coaching im Verkauf	Account Management	Vom Kollegen zum Chef
Januar				
Februar	13. – 15. DUS/CGN			
März			19. – 20. DUS/CGN	
April		23. – 24. DUS/CGN		16. DUS/CGN
Mai	21. – 23. DUS/CGN			
Juni				
Juli				
August				
September	12. – 14. DUS/CGN			17. DUS/CGN
Oktober			29. – 30. DUS/CGN	
November	12. – 14. DUS/CGN	07. – 08. DUS/CGN		
Dezember				

DUS = Düsseldorf • CGN = Köln Der Seminarort wird nach Buchungseingang festgelegt.

**Buchen Sie Ihre Seminar-
plätze direkt [online](#) oder
wenden Sie sich an:**

AchieveGlobal Deutschland
AchieveGlobal Deutschland GmbH
Roßstr. 96
40476 Düsseldorf
+ 49 (0)211 55777-00
offene.seminare@achieveglobe.de
www.achieveglobe.de

Die offenen Seminare bilden nur einen Teil des Gesamtangebotes unserer Seminare und Dienstleistungen ab. Einen ersten Eindruck für Themen von firmeninternen Seminaren sowie die Termine der Web-Konferenzen finden Sie auf unseren Homepages. Für Gruppen ab 5 Personen bieten wir individuell abgestimmte Seminartermine außerhalb des Kalenders an.

Seminarbeschreibungen

Professionell Verkaufen – PSS Wie Sie mit dem feinen Unterschied Spitzenleistungen im Verkauf erzielen	Effektives Coaching im Verkauf Wie Sie Produktivität und Motivation Ihrer Mitarbeiter nachhaltig steigern	Account Management Wie Sie Ihre Kundenbeziehungen schneller zum Erfolg führen	Vom Kollegen zum Chef Wie Sie Führungsverantwortung erfolgreich übernehmen
<p>Dieses Verkaufstraining vermittelt alle für den Verkaufserfolg notwendigen Fertigkeiten. Verkaufsmitarbeiter erlernen Techniken der Gesprächsplanung und -führung, die sie die Lage versetzen, dauerhafte, partnerschaftliche Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen. Erleben Sie, wie Sie:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Gesprächsbeginn, Fragetechnik, spezifische Nutzendarstellung und Abschlusstechniken zielgerichtet einsetzen▪ professionell auf gleichgültiges Kundenverhalten reagieren▪ Kundeneinwände erkennen und angemessen darauf eingehen: Zweifel, Missverständnisse, Hindernisse▪ zum kompetenten Business Partner auch für anspruchsvolle Kunden werden▪ Ihre eigenen Verkaufsfähigkeiten analysieren und weiter verbessern <p>Zielgruppen: B2B Verkäufer, Vertriebsingenieure, Produktspezialisten, Marketing-Mitarbeiter</p> <p>Preis*: € 1.600 je Teilnehmer</p> <p>Dauer: 3 Tage</p>	<p>Die Coaching-Komponente vermittelt Verkaufsleitern ein modernes Führungsverständnis und berücksichtigt die Faktoren, die maßgeblich Einfluss auf den Erfolg eines Verkäufers haben. Verkaufsleiter lernen hier die Rahmenbedingungen, Diskussionstechniken und Planungsinstrumente kennen. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse und erfahren Sie, wie Sie:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ die Rolle und Aufgaben eines Coaches für sich entdecken▪ Verkaufsgespräche beobachten und Fertigkeiten Ihrer Verkäufer identifizieren▪ drei Arten von Coachinggesprächen führen: Feedback, Weiterentwicklung und Anerkennung▪ schwierige Coachinggespräche souverän meistern▪ auch aus der Ferne coachen▪ Aktionspläne gemeinsam mit Ihren Verkäufern festlegen▪ ein positives und motivierendes Arbeitsumfeld schaffen, in dem Ihre Mitarbeiter Höchstleistungen bringen können <p>Zielgruppen: Verkaufsvorgesetzte und Mitarbeiter</p> <p>Preis*: € 1.100 je Teilnehmer</p> <p>Dauer: 2 Tage</p>	<p>Dieses Seminar liefert das Handwerkszeug, komplexe Verkaufssituationen besser zu analysieren, aktiv zu steuern und schneller zum Abschluss zu bringen. Ein 5-Schritte-Prozess wird auf eigene Kundenprojekte übertragen. Entdecken Sie, wie Sie:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Schlüsselinformationen als Basis für strategische Projektplanung sammeln▪ komplexe Projekte analysieren, aktiv steuern und schneller zum Abschluss bringen▪ die Bedürfnisse unterschiedlicher Ansprechpartner im Entscheidungsprozess verstehen und spezifische Nutzen entwickeln▪ die „Meilensteine“ im Verkaufsprozess erkennen, Risiken einschätzen und mit Hindernissen umgehen▪ für eigene Key-Account-Projekte unmittelbar umsetzbare Projektpläne erarbeiten <p>Zielgruppen: Erfahrene Verkäufer, Verkaufsleiter, Vertriebsingenieure, Key Account Manager</p> <p>Preis*: € 1.100 je Teilnehmer</p> <p>Dauer: 2 Tage</p>	<p>Das Managementtraining für angehende Führungskräfte vermittelt die Grundsätze erfolgreichen Teamworks. Teilnehmer erarbeiten, wie Sie den Wechsel in die Führungsrolle erfolgreich vollziehen, ihre Führungskompetenzen erweitern und den Balanceakt zwischen Unternehmensstrategie, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterführung sicher meistern. Gewinnen Sie neue Erkenntnisse darüber, wie Sie:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Vertrauen - auch bei hohem Leistungsdruck – aufbauen▪ produktive und konstruktive Arbeitsbeziehungen entwickeln und zu einem effektiven Netzwerk ausbauen▪ gespannte Situationen entschärfen▪ persönliche Glaubwürdigkeit als Führungskraft aufbauen▪ Motivation und Engagement von Mitarbeitern fördern▪ eine partnerschaftliche Beziehung zu Ihrem Vorgesetzten aufbauen <p>Zielgruppen: Mitarbeiter, die eine Führungsfunktion übernehmen oder gerade übernommen haben.</p> <p>Preis*: € 600 je Teilnehmer</p> <p>Dauer: 1 Tag</p>

* Im Seminarpreis sind Teilnehmerunterlagen und Tagungsverpflegung enthalten. Die Preise verstehen sich pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt. sowie ggf. anfallende Hotel- und Reisekosten.