

Wir sind Anstifter!

Verkaufs.Starter – Seite 1 von 5

Wir reden Klartext

Wir bieten Erfolg

Wir sind anders



Wir machen es leicht

Wir leben Praxis

Wir schneiden Maß

Dauer
2 Tage



Verkaufs.Starter – offener Online Kurs

Auszubildende, Teilzeit- und 450 Euro-Kräfte nehmen seltener an Weiterbildungen und Verkaufsschulungen teil. Neue Teammitglieder müssen schnell integriert werden. Umso wichtiger ist es, auch diese mit Verkaufsbasics und Standards so auszustatten, dass der Kunde/die Kundin die gewohnte Beratungsqualität erlebt – unabhängig davon, von wem aus dem Team er/sie beraten wird.

Die Situation



Juhuuuu – der Nachwuchs bzw. der/die neue Kollege*in ist da...und nun? Wenig Zeit, `überholte´ Vorgehensweisen und niemand, der sich den `Neuen´ annehmen möchte/kann. Das anfängliche `Feuer´ wird sehr schnell vom Alltag erstickt. Der `Verkaufs.Starter´ vermittelt die wichtigsten Grundlagen für einen erfolgreichen Berufseinstieg und einen motivierenden Alltag.

Für wen?

- Für Quereinsteiger, Azubis, Teilzeitkräfte und Handelsfachwirte, denen der Blick hinter die Kulissen (noch) fehlt
- Für Teilnehmende, die von Beginn an die wichtigsten Eckpfeiler für erfolgreiche Verkaufsgespräche beherrschen und einsetzen wollen
- Für alle Unternehmen, die ihren `Nachwuchs´ gleich richtig und vor allen Dingen aktuell/zeitgemäß einführen lassen wollen
- Für alle, die dafür sorgen wollen, dass neue Teammitglieder nicht mit `alten´ Vorgehensweisen programmiert werden und sich womöglich die Dinge anschauen, die verändert werden sollen



Das Ergebnis

- Einsatz von praxiserprobten Werkzeugen und damit sofortige Erhöhung der Verkaufsleistung
- Kunden erleben eine einheitliche Beratungsqualität
- Hohe Wertschätzung für neue Teammitglieder und dadurch enorme Bindung der neuen Mitarbeitenden und Auszubildenden
- Schnelle Integration der Verkaufstechniken durch alle (neuen) Teammitglieder
- Zeitersparnis durch externe Schulung, anstatt Zeitbindung bei Vermittlung von Kollegen*innen
- TOP Verhältnis von Investition zu Output
- Durch offenen Kurs auch für kleinere Handelsbetriebe geeignet

Die Online.Vorteile



- **Keine Reisekosten**
Durch die Vorteile des Online Trainings erreichen wir höchste Flexibilität. Wenn die Teilnehmenden einen onlinefähigen PC mit Kamera und Mikrofon besitzen, kann das Training z.B. auch von zuhause aus absolviert werden
- Durch das **Live.Training** mit unseren Trainer*innen werden individuelle Fragen sofort geklärt
- Auch im Online.Training erreichen wir einen hohen Praxisanteil durch **zahlreiche Übungen**. So stellen wir eine **sofortige Umsetzung** in den Alltag sicher

Die Trainingsmethoden



- Live Sessions
- Praxisübungen
- Gruppen-/Projektaufgaben
- Individuelle Fragenklärung
- Offener Austausch mit anderen
- Ziel-/Maßnahmenerarbeitungen

Trainingsschwerpunkt 1 Bedarf ermitteln

- Mit wenigen, aber dafür den richtigen Fragen zum Ziel
- Höhere Trefferquote bei der Warenpräsentation
- Kunden kennenlernen und Stammkunden generieren
- Wichtige Informationen sammeln, um Zusatzideen anzubieten
- Zügige Schaffung einer Vertrauensbasis





Trainingsschwerpunkt 2

Aktive Ansprache

- Zielorientierte Kontaktaufnahme
- Die Gastgeberrolle verantwortungsvoll erfüllen
- Über kreative und sympathische Kontaktaufnahme Einkaufserlebnisse bieten
- Sich bereits in der Begrüßungs- bzw. der Kontaktphase von der breiten Masse abheben
- Aktiv Einfluss auf Umsatz pro Stunde nehmen

Trainingsschwerpunkt 3

Zusatzidee

- Die Hemmschwelle Zusatzideen anzubieten überwinden
- Den Zusatzverkauf als Serviceleistung begreifen
- Proaktives Anbieten von weiteren Artikeln
- In 4 Schritten zum Zusatzverkauf
- Aktiv Einfluss auf Teile pro Bon nehmen



Trainingsschwerpunkt 4

Nutzenargumentation

- Keine Angst vor der Frage nach dem Preis
- Argumentation durch das Darstellen des Preis-Leistungsverhältnisses
- Einflussnahme auf die Preiswahrnehmung des Kunden
- Effektiv verkaufen durch positive Formulierungen des Kundennutzens
- Erhöhung der Beratungskompetenz

Voraussetzungen

- Einen ruhigen ungestörten Platz
- Eine (gute) stabile Internetverbindung
- Lust auf Neues und Vertrauen in das eigene Können ☺
- Einen Laptop, ein Tablet oder einen PC
- Welche App benötigt wird, um am Online.Training teilnehmen zu können und weitere Infos bekommen die Teilnehmer vorab mit einer Einladung zugeschickt



Buchbar...

...als Inhousetraining



- Es gilt der Trainertagesatz
- Maximale Teilnehmeranzahl von 12 Personen
- Individuelle Schulung unter Berücksichtigung interner Unternehmens-DNA

oder

...als Einzelteilnehmer



- Kursgebühr 390,- Euro netto zzgl. MwSt pro Teilnehmenden
- Maximale Teilnehmeranzahl 12 Personen
- Mindestteilnehmeranzahl 6 Personen