

# PARLA®-Trainings 2012

## Verkaufstraining für technische Profis

### Fachlich und menschlich überzeugen

#### Ziele

Faszinierende Technik überzeugend verkaufen - Dieses Spezialtraining ist für die besonderen Belange von technischen Profis im Verkauf entwickelt worden. Denn nur wenn Sie auch NICHT-Techniker und Technikmuffel von Ihren Ideen überzeugen und auf deren Bedürfnisse flexibel eingehen, steigern Sie Ihren Verkaufserfolg. Nutzen Sie diese Chance!

#### Ihr Nutzen

Lernen Sie, auch NICHT-Techniker von Ihren beratungsintensiven Produkten zu überzeugen und zum Abschluss zu führen, Ihre Selbstsicherheit auch in schwierigen Verkaufsgesprächen zu steigern und dadurch Ihren Unternehmenserfolg auszubauen.

#### Inhalte

- Anforderungen an Vertriebsmitarbeiter mit technischer Ausbildung
- Aufbau und Struktur eines Verkaufsgesprächs
- Worauf Sie sich als Techniker im Verkaufsgespräch einstellen müssen
- Nutzen-Argumentation: Kundenmotive erkennen und gezielt ansprechen
- Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren, auch für NICHT-Techniker,
- Entscheidende Wirkfaktoren elegant und zielgerichtet nutzen
- Angebote erfolgreich nachfassen
- Verschiedene Preisverhandlungs-Strategien effektiv einsetzen und Einwände souverän meistern
- Tipps und Tricks im Verkauf
- Erfolgreiche Abschlusstechniken

#### Methoden

Hoher Lerneffekt durch Videoanalysen der Verhandlungsgespräche mit Einzel-Feedback, Impulse durch den Trainer, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit

#### Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Prozessbegleiter mit mySAP® HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA®
- seit 10 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner, Pädagogik-Studium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung
- EFQM-Assessor
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

Akquisition und Vertrieb

Global erfolgreich

#### Datum

20. März 2012

#### Ort

Hotel im Zentrum  
Heidelbergs

#### Dauer

1 Tag; 09-17 Uhr

#### Seminarleiter



Joachim Wunderlich

#### Teilnehmeranzahl

max. 16 Teilnehmer/innen

#### Investition

590 EUR zzgl. MwSt.

#### Zielgruppe

Vertriebsingenieure,  
Techniker und Monteure  
mit Vertriebsaufgaben