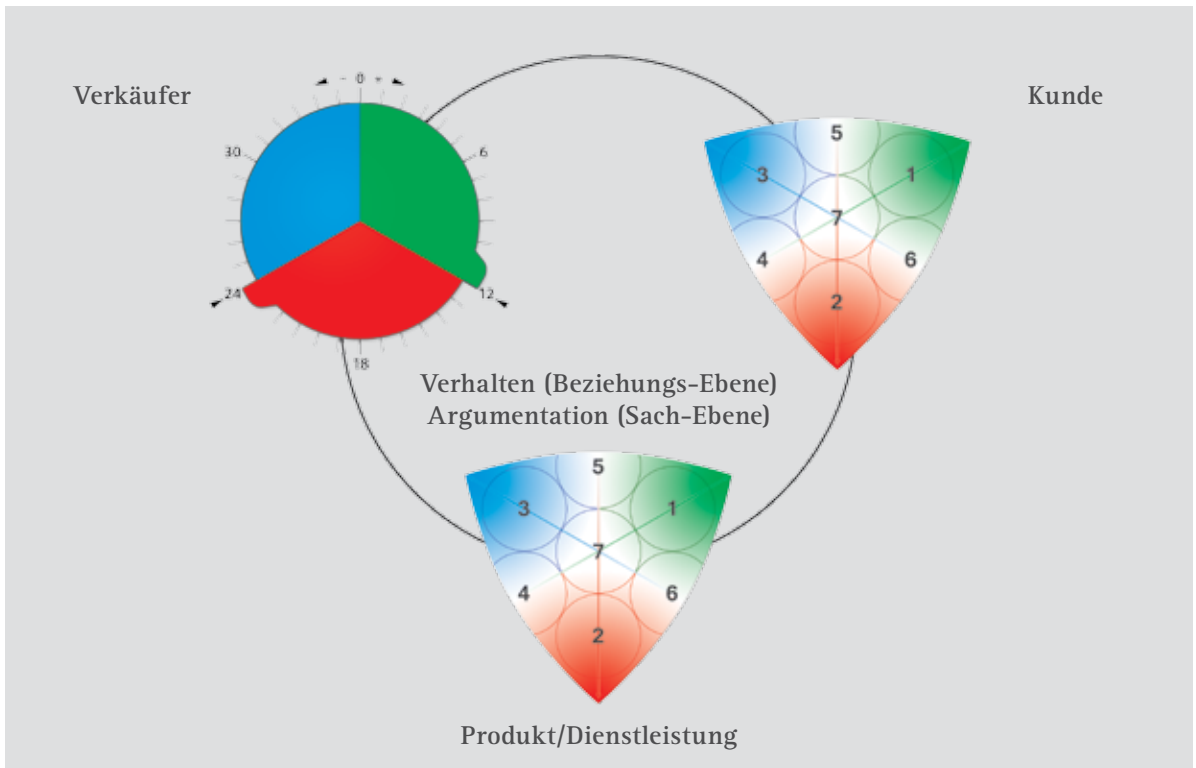


# DER VERTRIEBSPROFI KUNDEN

A man in a dark grey suit, white shirt, and patterned tie is in a starting crouch on a red running track. He is looking forward with a determined expression. The background shows a stadium with tiered seating under a blue sky with light clouds. The overall image conveys a sense of readiness and competition.

Achenbach  
AKADEMIE





## Der Vertriebsprofi – Kunden

**Kunden erfolgreich gewinnen und binden.**

Sie möchten allen Verkäufere in Ihrem Unternehmen die gleiche Verkaufsausbildung ermöglichen. Sie legen Wert auf Nachhaltigkeit der erlernten Verkaufstechniken und Vorgehensweisen.

## Hier bieten wir Ihnen ein Vertriebsseminar der Extraklasse!

Als Unternehmer und Verkaufsleiter investieren Sie hier gezielt in die Kern-Kompetenzen Ihres Verkaufsteams. Ihre Vertriebsmitarbeiter erfahren hier weitere wichtige Vorgehensweisen und Verkaufstechniken für die spannende und herausfordernde Aufgabe der Endkundenakquise. Bei dieser berufsbegleitenden Zusatz-Ausbildung stellen wir den Praxistransfer und die Nachhaltigkeit durch unser einzigartiges Achenbach-Trainings-System® sicher.

## Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter, die überwiegend mit Endkunden im Vertrieb zu tun haben. Sehr häufig wird es auch von Wiedereinsteigern oder zur „Auffrischung“ von langjährigen Verkäufern gerne besucht.

## Ziel:

Während dieser 7 Seminartage lernen Sie wichtige Strategien und Vorgehensweisen für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit:

- mehr Sozialkompetenz im Verkauf anzuwenden
- mehr Kundenbindung zu pflegen
- mehr die eigenen Stärken erkennen und nutzen
- Vorwände schneller erkennen und in Nutzen wandeln
- mehr Abschlussicherheit gewinnen
- mehr Spaß im Vertrieb zu erleben
- mehr Sicherheit durch Selbstvertrauen
- mehr Selbst- und Menschenkenntnis zu gewinnen

## Ihr Vorteil:

Sie werden in die Lage versetzt, souveräner und mit den passenden Argumenten, Ihren Kunden für Ihre Produkte, Leistungen und Lösungen zu gewinnen. Nach dieser Ausbildung verstehen Sie die Vorgehensweise, Wirkung und Argumentation im Verkaufsprozess noch besser.

Dies hat zur Folge, dass Sie sich noch besser auf den jeweiligen Kunden einstellen. Dabei werden Sie das Thema Menschenkenntnis gezielt für Ihre Argumentation im Verkauf einsetzen. Durch die bedarfsgerechte Argumentation gewinnen Sie das Vertrauen und die notwendige Aufmerksamkeit des Kunden und erreichen Ihre Ziele schneller.



# Inhalt:

- Die eigene Einstellung und Motivation als Erfolgsfaktor
- Mit „neuer“ Aktivität zu „neuen“ Verkaufsergebnissen
- Selbst- und Zeitmanagement für mehr Gelassenheit und Professionalität im Verkauf
- Akquise als wahre „Größe“ im Verkauf erkennen und verstehen
- Die 5-Phasen des Verkaufsgesprächs (Hauptphasen und Teilphasen) kennen-lernen
- Zusatzverkaufschancen erkennen und nutzen
- Die unterschiedlichen Kunden erkennen und die passende Argumentation anwenden
- Vom Produktverkäufer zum Lösungsanbieter im Projektgeschäft
- Abschlussstärke durch mehr Sicherheit im Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen
- STRUCTOGRAM® I - Schlüssel zur Selbstkenntnis
- STRUCTOGRAM® II - Schlüssel zur Menschenkenntnis
- STRUCTOGRAM® III - Schlüssel zum Kunden
- Verkaufstechniken für die Praxis
- Entscheidungsprozesse verstehen

A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie is shown from the chest up, looking upwards and to the right with a thoughtful expression. The background is a bright, cloudy sky. The text is overlaid on a semi-transparent white box at the bottom of the image.

## Nutzen:

In diesem Vertriebsseminar der Extraklasse vermitteln wir Ihnen, wie Sie:

- Umsatz und Ertrag überdurchschnittlich steigern werden
- Kundeninformationssysteme erfolgreich einsetzen
- mit unseren einmaligen Verkaufstechniken:
  - höhere Abschlussquoten erzielen
  - Neukunden fast mit Garantie gewinnen
  - schneller bessere Ergebnisse erzielen
  - eine stabile Kundenbindung aufbauen und ausbauen
- durch Ihren Erfolg wesentlich mehr Spaß am Verkaufen entdecken
- sich persönliche Freiräume durch mehr Effizienz schaffen
- aus Reklamationen neue Aufträge generieren



## Ottmar Achenbach

Der Referent Ottmar Achenbach (\*1960) ist als Coach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer tätig und vermittelt sein Wissen durch gezielte Coachingmaßnahmen (Einzel- und Gruppencoaching), Seminare und Fachvorträge. Er zeigt den Menschen neue Perspektiven auf und begleitet sie auf dem Weg zum Ziel durch aktive Unterstützung und Erweiterung der jeweiligen Persönlichkeiten.

Für ihn bedeutet Persönlichkeitsentwicklung gezieltes Ergänzen von Kompetenzen, ausgehend vom Stand und den Möglichkeiten der Person und/oder des Unternehmens, orientiert an deren Zielen und Visionen. Er unterstützt sie, die erforderlichen Schritte selbst erfolgreich umzusetzen.

Besondere Schwerpunkte in seiner täglichen Arbeit sind die Bereiche: Führung, Rhetorik, Teamentwicklung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation. Darüber hinaus Arbeitstechniken wie Zeit-, Selbst- und Stressmanagement.

## Achenbach GmbH

Carl-Jordan-Strasse 14  
D-83059 Kolbermoor

Tel: +49 (0)8031 4000 700  
Fax: +49 (0)8031 4000 721

[info@ottmar-achenbach.de](mailto:info@ottmar-achenbach.de)  
[www.ottmar-achenbach.de](http://www.ottmar-achenbach.de)