

Best of Sales®



Das Intensivtraining für die Kundenakquise

Matthias Essing
Training . Coaching . Beratung



Zielorientierte Verkaufsgespräche erfolgreich führen

Das Seminar „Best of Sales® – Zielorientierte Verkaufsgespräche“ ist die ideale Qualifizierungsmaßnahme, um die anspruchsvollen Aufgaben in der Kundengewinnung erfolgreich zu meistern. Es bietet einen bewährten und systematischen Weg zur Akquise und trainiert die wichtigsten Instrumente und Grundlagen für modernes Verkaufen.

Ihre Verkäufer machen sich fit für die Herausforderungen in einem starken Wettbewerbsumfeld. **Neue Account Manager verlieren die Scheu vor der Kaltakquise**. Alte Hasen erhalten bei uns für ihre Verkaufskompetenzen noch den letzten Feinschliff. **Wir zeigen alternative Wege, um neue Verkaufschancen zu erschließen**. Ihre Account Manager legen die Basis für verbesserte Vertriebsergebnisse.



Buchen Sie das
komplette Paket
Modul A, B & C
zum ermäßigten
Preis!

Info /

Termin und Standort

Raum Dortmund

Modul A 15./16. Februar 2017
Modul B 22./23. März 2017
Modul C 26./27. April 2017

Raum Frankfurt

Modul A 10./11. Mai 2017
Modul B 13./14. Juni 2017
Modul C 05./06. Juli 2017

Raum Stuttgart

Modul A 05./06. September 2017
Modul B 09./10. Oktober 2017
Modul C 07./08. November 2017

Anmeldung und Teilnahme

Nutzen Sie das **Anmeldeformular** dieser Broschüre (siehe hinten) und melden Sie sich damit ganz einfach per **E-Mail** bei uns an!

Sie erreichen uns unter **02505 938 80 73**. Gerne beraten wir Sie am Telefon und betreuen Ihre Anmeldung **direkt und persönlich**.

Anmeldung per Mail bitte an:
kontakt@matthias-essing.de

Best of Sales® – Zielorientierte Verkaufsgespräche

Diese Qualifizierungsmaßnahme ist für die Vertriebspraxis konzipiert – mit bewährten Standards, den erforderlichen Tools und aktuellen Innovationen. Unser Anspruch ist es, jeden einzelnen Teilnehmer und seine Vertriebsorganisation noch leistungsfähiger zu machen.

Schwerpunkte in Ihrer Qualifizierungsmaßnahme „Best of Sales – Zielorientierte Verkaufsgespräche“:
Vorbereitung auf einen Kundenbesuch . **Warming up und Beziehungen gestalten** . Bedarfs- und Bedürfnisanalyse . **Argumentieren und Präsentieren** . FAQs – „Widerstände“ und Abblocker . **Verhandlung und Abschluss** .

Info /

Preise der Module

Sie haben die Möglichkeit, einzelne Module zu erwerben oder das komplette Paket, bestehend aus Modul A, B und C.

1 Modul 2 Tage für 1.599,- €

2 Module 4 Tage für 3.050,- €

3 Module 6 Tage für 4.290,- €

Insofern Sie mehrere Teilnehmer anmelden möchten, unterbreiten wir Ihnen gerne ein spezielles Angebot.

Buchen Sie das komplette Paket Modul A, B & C zum ermäßigten Preis!



Modul A /
2 Tage

- . Vorbereitung auf einen Kundenbesuch
- . Warming up und Beziehungen gestalten
- . Bedarfs- und Bedürfnisanalyse



Modul B /
2 Tage

- . Argumentieren und Präsentieren
- . FAQs – „Widerstände“ und Abblocker



Modul C /
2 Tage

- . Verhandlung und Abschluss

Modul A /
2 Tage

A

1 /

Vorbereitung auf einen Kundenbesuch

- . Zielbestimmung
- . Checkliste zur Vorbereitung ...
- . Vier Schlüsselfragen für einen Kundenbesuch ...
- . Projekte & Key Accounts: Strategische Fragen zur Vorbereitung ...
- . Buying-Center-Analyse: Rollen und Kaufhaltungen ...
- . Fragen zur Vorbereitung auf einen Neukunden-termin ...
- . Fragen zur Vorbereitung auf einen Bestands-kundentermin ...

2 /

Warming up und Beziehungen gestalten

- . To-dos im Warming up
- . Rolle/Person – 60 Sekunden, um sich zu öffnen
- . Elevator Pitch – 60 Sekunden, um das Unternehmen zu positionieren
- . Beziehung gestalten: Kommunikation ist der Schlüssel
- . Intuitives Denken – Botschaften bewusst nutzen („priming“)
- . Beziehung gestalten: Wie verhalte ich mich typischerweise?



3 /

Bedarfs- und Bedürfnisanalyse

- . Angebots- vs. entscheidungsrelevante Informationen
- . Fragetechnik – Antworten sagen etwas über die Qualität einer Frage aus
- . Mal etwas anderes – Visitenkarte nutzen
- . Aufmerksamkeits- und Erinnerungssillusion
- . Struktur für eine Bedarfs- und Bedürfnisanalyse
- . Fragekonzepte: Anspruchsvolle Techniken zur Analyse
- . Kaufinteresse des Kunden verstärken: Probe-abschlüsse initiieren

Termine
Raum Dortmund
15./16. Februar 2017
Raum Frankfurt
10./11. Mai 2017
Raum Stuttgart
05./06. September 2017



Modul B /
2 Tage

B

4 /

Argumentieren und Präsentieren

- . Wie geht Argumentieren eigentlich? – Behauptung, Begründung, Beweis
- . Entscheidungen beruhen auf Vergleich
- . Kernkompetenzen – Non Copy Advantage
- . Kundenspezifische Nutzenargumentation
- . Nutzen Sie Denkfehler = Manipulationsgefahr!
- . Präsentieren: Wir glauben, was wir sehen
- . Inszenierung – Dr. Fox und die Kunst, kompetent zu wirken
- . Strukturiertes Präsentieren
- . Argumentationsketten

5 /

FAQs – „Widerstände“ und Abblocker

- . Typische Abblocker, Vorwände oder Vorbehalte des Kunden
- . Wesentliche Fehler im Umgang mit Einwänden
- . Der Dreifach-Puffer: Informationen gewinnen
- . Bridge-Technik: Touch – Turn – Talk
- . Wie man mit Widerständen (Abblockern) besser umgeht
- . Weiterführende Techniken zur Einwandbehandlung

Termine
Raum Dortmund
22./23. März 2017
Raum Frankfurt
13./14. Juni 2017
Raum Stuttgart
09./10. Oktober 2017

Modul C /
2 Tage

C

6 /

Verhandlung und Abschluss

- . Win-win ist nicht alles – fünf Verhandlungsstrategien
- . NEAs: „Welche Nicht-Einigungs-Alternativen bestehen“
- . Zugeständnisse richtig dosieren
- . Sich „wirklich“ vorbereiten
- . Verhandelt werden konditionale Vorschläge
- . Vier Phasen einer Verhandlung
- . Tricks und Spielchen in Verhandlungen
- . Verhandeln mit Einkäufern
- . Probeabschlüsse initiieren
- . Wie Sie ein Gespräch oder ein Geschäft abschließen



Termine
Raum Dortmund
26./27. April 2017
Raum Frankfurt
05./06. Juli 2017
Raum Stuttgart
07./08. November 2017

So arbeiten wir in unseren Seminaren:

- . Ausgeprägter **kooperativer, vertrauensvoller Arbeitsstil**
- . **Potenziale von Mitarbeitern** erkennen und bewusst weiterentwickeln
- . **Spaß bei der Arbeit** und am gemeinsamen Lösen von Problemstellungen
- . Positives Denken und **Suche nach neuen, praktikablen Lösungen**
- . Sicherstellung einer **nachhaltigen Umsetzung** vermittelter Inhalte
- . **Ausgewogenes Verhältnis von Fordern und Fördern** in der Trainingsarbeit
- . Methoden- und Lernmix für **ermüdungsfreies Arbeiten**
- . Seminar zum Trainieren nutzen (**spezielle Lernskripte** zur Vorbereitung)
- . **Sicherheit geben, Persönlichkeit respektieren** – aber auch Komfortzone verlassen
- . **Kundenorientiertes Engagement** als Dienstleister „24 Stunden am Tag“



Besonders wichtig ist uns dabei:

- . **Kleine Lerngruppen** – da wir die Teilnehmerzahl limitieren
- . **Homogene Gruppen**, da wir den Auswahlprozess persönlich steuern
- . **Ähnliche Zielstellung** in Bezug auf **Inhalte des Seminars**
- . Persönlicher Lernerfolg – da wir **individuelle Lernziele** berücksichtigen
- . **Praxisnahe Aufgaben** und Übungen – Aktionsplan zur Transfersicherung
- . Professionelle Trainer – insbesondere **Erfahrung mit offenen Seminaren**





„Wir möchten Ihnen die Entscheidung für eines unserer Seminare so einfach und leicht wie möglich machen.“

- . Jede verbindliche Buchung basiert auf einem **ausführlichen Beratungsgespräch** zu den Lerninhalten und den Voraussetzungen der Teilnehmer, um sicherzustellen, dass Sie die richtige Wahl getroffen zu haben.
- . Wir führen jedes Seminar auch als **Einzel-Coaching oder Kleingruppen-Coaching** durch. Wir geben Ihnen eine **Garantie auf die Durchführung** unserer Veranstaltung.
- . In jedem unserer Trainings erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, ihre **persönliche Situation und Problemstellung** einzubringen und **lösungsorientiert zu bearbeiten**.
- . Zu jedem Seminar erhalten die Teilnehmer ein **Lernpaket**, bestehend aus einer **ausführlichen Dokumentation** des Trainings sowie einem **Aktionsplan**.
- . Jeder Teilnehmer erhält auf Wunsch eine **individuelle Nachbetreuung** auf der Basis von Lernzielen (Dauer 90 Minuten, telefonisch) – Preis auf Anfrage.

Das können Sie erwarten:

- . **Moderne Seminarräume** bieten eine **optimale Lernatmosphäre**. Wir ermöglichen **effizientes Lernen**.
- . **Unsere Trainer sind Vertriebsexperten** mit dem für das jeweilige Seminar erforderlichen Fach- und Erfahrungswissen – im Durchschnitt **über 15 Jahre Vertriebs- und Trainingskompetenz**.
- . Die vermittelten **Inhalte und Werkzeuge** in jedem Seminar **sind erprobt**, in der Praxis **direkt anwendbar** und über **Tausende von Rückmeldungen** als hilfreich und zielführend bewertet worden.
- . Unsere Lernmethoden ermöglichen einen **ermüdungsfreien Seminarverlauf**, **stressfreies Arbeiten**, einen **intensiven Austausch** sowie **konkretes und konstruktives Feedback** zu Stärken und Lernthemen.

So kommen Sie zu Ihrem Seminar:

- . Wählen Sie zunächst **Ihr Seminar** aus und nehmen mit uns **Kontakt** auf!
- . **Wir beraten Sie gerne** und stimmen mit Ihnen Ihre **Wunschtermine** ab.
- . Sie erhalten von uns eine **Anmeldebestätigung**.
- . Für die Seminarteilnehmer steht in unseren **Vertragshotels** ein begrenztes Zimmerkontingent zu **bevorzugten Konditionen** zur Verfügung.



Best of Sales® Trainer:

Unsere Kunden können auf ein Team von spezialisierten Trainern und Beratern zurückgreifen – denn „wer als Werkzeug nur einen Hammer hat, sieht in jedem Problem einen Nagel.“

Paul Watzlawick



Prof. Dr. Stefan Helmke

Seit 1996 praktizierender Vertriebler sowie Trainer, Coach und Berater für Vertriebsorganisationen mit den Schwerpunkten Vertriebssteuerung und Vertriebsprozesse. Weitere Themen: Change Management, zertifizierter Trainer für das Prozessplanspiel FERTIGO.



Michael Saar

Erwachsenenpädagoge, Chemie- und Wirtschaftsingenieur, Trainer & Systemischer Coach. Seit 2006 als Trainer im Vertriebs- und Managementtraining in Industrie, Gewerbe und Handel tätig. Schwerpunkte: Verhandlungsführung, Präsentations- und Messetrainings, Reklamationen & Konflikte, Management und Führung im Verkauf.



Siggi Willmann

Account Manager und seit 1993 Trainer für Vertriebsteams und Berater für Vertriebsorganisationen in B2B. Schwerpunkte: Vertriebsqualifikationen von Account Managern, Strategie- und Planungsinstrumente für KAM, Führungskompetenzen entwickeln für junge Vertriebsleiter, Wissenstransfer-Prozesse managen.



Matthias Essing

Training · Coaching · Beratung

„Die Leistungsfähigkeit von Unternehmen zu verbessern, ist heute mehr denn je eine Frage von Kompetenz und Know-how.“

Beruflich /

Trainer, Coach und Berater

Seit 1998 selbstständiger Trainer, Coach und Berater für Vertriebsorganisationen mit dem Schwerpunkt Verkaufskompetenzen. Studium der Geistes- und Sozialwissenschaften, Ausbildung zum Verkäufer. Junior- und Senior-Trainer bei Mercuri International. Ausbildung zum ILP-Coach und DISG-Trainer. Weitere Themen: Kompetenzdiagnostik, Leistungsbeurteilung und Führungskräftecoaching. Spezielle Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von komplexen Trainings- und Changeprojekten im Vertrieb.

. Alles aus einer Hand: Akquise, Konzeption, Durchführung und Projektmanagement

Quick /

Facts

1,7 Note

Über 97% aller Teilnehmer sind mit uns gut bis sehr gut zufrieden.

20 Jahre Erfahrung

Profitieren Sie von über 20 Jahren Praxiserfahrung in Seminaren, Workshops und Changeprojekten!

120 Kunden

Über 120 Unternehmen vertrauen unserer Expertise im Vertrieb von Investitionsgütern und Dienstleistungen.

2000 Projekte & Veranstaltungen

Die methodische und fachliche Stärke kommt aus über 2000 Veranstaltungen und Projekten.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Seminare

Vertragsgestaltung

- 1.1. Der Abschluss von Verträgen zwischen Auftraggeber und Matthias Essing über die beiderseitig zu erbringenden Leistungen bedarf der Schriftform.
- 1.2. Die vorliegenden Geschäftsbedingungen sind wesentlicher Bestandteil des Vertrages.

Leistungen seitens Matthias Essing

- 2.1. Matthias Essing erbringt seine Leistungen durch angestellte Mitarbeiter oder durch beauftragte Dritte.
- 2.2. Matthias Essing erbringt seine Leistungen insbesondere in Form von Trainingsseminaren, Gestaltung von Arbeitsunterlagen und Trainingstechnik.
- 2.3. Eine Beurteilung der Teilnehmer durch die Trainer findet nicht statt.

Berechnung, Sicherung der Leistungen

- 3.1. Alle Preisangaben verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- 3.2. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Seminarbeginn fällig.
- 3.3. Absagen oder Umbuchungen bedürfen der Schriftform.
- 3.4. Bei Absage oder Umbuchung bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn entsteht keine Zahlungsverpflichtung. Bei Absagen oder Umbuchungen bis 2 Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir 50 % der Seminargebühr. Bei Absagen oder Umbuchungen innerhalb von 2 Wochen vor Seminarbeginn

- beziehungsweise bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen.
- 3.5. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit benannt werden.
- 3.6. Sollte ein Seminar von uns abgesagt werden oder überbelegt sein, so halten wir uns an Ihre Anmeldung 12 Monate gebunden, sofern kein schriftlicher Widerruf seitens des Auftraggebers innerhalb von 3 Monaten nach Bekanntgabe der Absage erfolgt. Kommt während dieser Zeit kein entsprechendes Seminar zustande, so erstatten wir die Seminargebühr zurück.
- 3.7. Die Bezahlung der Hotelrechnung beziehungsweise Zimmerstornierung sowie Kosten für Getränke zu den Mahlzeiten, Minibar, Telefon etc. erfolgt direkt durch den Teilnehmer.

Allgemeine Bedingungen

- 4.1. Sollten einzelne Bestimmungen des zwischen den Parteien getroffenen Vertrages oder dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der Bedingungen im Übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchführen, die dem mit der weggefallenen Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.
- 4.2. Für diese Bedingungen und ihre Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem mit diesen Geschäftsbedingungen zusammenhängenden Vertrag und diesen Bedingungen ist Münster.

Altenberge, 01.09.2016

Sie möchten sich für unserer Seminar „Best of Sales® – Zielorientierte Verkaufsgespräche erfolgreich führen“ anmelden?



Teilnehmer/in

Persönliche Daten bitte hier eintragen. ▼

Unternehmen

Name, Vorname

Position

Teilnehmeranzahl

▲ Bei mehreren Teilnehmern bitte **Anzahl** für Seminar angeben. Für mehr als 3 Teilnehmer kontaktieren Sie uns (Sonderkonditionen möglich).

Termine

		* Auswahl		
		Teiln. 1	Teiln. 2	Teiln. 3
Raum Dortmund				
Modul A	15./16. Februar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul B	22./23. März	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul C	26./27. April	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul A, B und C	Dortmund	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raum Frankfurt				
Modul A	10./11. Mai	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul B	13./14. Juni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul C	05./06. Juli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul A, B und C	Frankfurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Raum Stuttgart				
Modul A	05./06. September	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul B	09./10. Oktober	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul C	07./08. November	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Modul A, B und C	Stuttgart	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Terminauswahl bitte pro Teilnehmer im weißen Kreis ankreuzen. *

Postfach

Straße

Haus-Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

URL

Teilnehmer 1

Name, Vorname

Position

Teilnehmer 2

Name, Vorname

Position

Teilnehmer 3

Name, Vorname

Position

▲ Bei mehreren Teilnehmern bitte angeben.

Nutzen Sie das **Anmeldeformular** und melden Sie sich damit ganz einfach per **E-Mail** bei uns an! Sie erreichen uns unter **02505 938 80 73**. Gerne beraten wir Sie am Telefon und betreuen Ihre Anmeldung **direkt und persönlich**. Anmeldung per Mail bitte an: **kontakt@matthias-essing.de**



