



„Damit Verkaufen Spaß macht“ Grundlagenseminar für Verkäufer und Vertriebsneueinsteiger in Spedition und Logistik

Kunden besitzen heute ein sehr fundiertes Wissen und erwarten im Verkaufsgespräch gut vorbereitete Gesprächspartner und Kundenbeziehungsspezialisten. Deshalb ist es für Nachwuchskräfte und Vertriebsneueinsteiger von großer Wichtigkeit, sich ein fundiertes Grundlagenwissen im Bereich Verkauf anzueignen. Entscheidend für den erfolgreichen Verkauf ist neben der professionellen Vorgehensweise auch die ausgebildete Persönlichkeit und die Kommunikationsfähigkeit der Verkaufsberater. Die dynamischen Verkehrsmärkte der globalisierten Welt mit gut informierten Kunden, hoher Wettbewerbsdichte und kaum mehr unterscheidbaren Dienstleistungen stellen die Mitarbeiter/innen im Verkauf vor ganz besondere Herausforderungen, die zu meistern es gilt.

In diesem Seminar stehen die Grundlagen des am Kundenbedarf ausgerichteten Verkaufs von Speditions- und Logistikdienstleistungen im Mittelpunkt. Ziel des Seminars ist es unter anderem, die Teilnehmer/innen in die Lage zu versetzen, das erlernte Wissen erfolgreich in der beruflichen Praxis anzuwenden.

Seminarinhalte

- Was Nachwuchskräfte/Vertriebsneueinsteiger wissen sollten
- Was Verkauf wirklich bedeutet
- Die Zielsetzung des Verkaufs und Akquisition
- Probleme bei der Neukundengewinnung
- Häufige Fehler im Verkauf
- Das Verkaufsgespräch, seine Struktur und Bausteine
- Gründliche Gesprächsplanungen und Vorbereitungen
- Erwartungen, Bedürfnisse und Wünsche der Kunden erkennen
- Fragetechniken – die Welt des Kunden mit guten Fragen kennenlernen
- Gestaltung der gezielten Bedarfsermittlung
- Erfolgreich Kundeneinwände entkräften
- So werden Argumente formuliert

Zielgruppe: Verkäufer, Kundenservice, Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Bereich Verkauf Innen- bzw. Außendienst.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

Trainer: Achim Ludwig Otto

Termin: Di. 07. und Mi. 08. September 2010
Beginn 9:00 Uhr

Tagungsort: Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

Seminargebühr:

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Die Vertriebsseminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Bei Buchung von zwei Vertriebsseminaren:

EUR 985,- (zzgl. MwSt.)
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 1.245,- (zzgl. MwSt.)
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Erfolgreich Preisgespräche vorbereiten und führen NEU

Eine der unbeliebtesten Disziplinen im Verkauf ist das Führen von Preisgesprächen. Gründe hierfür sind unter anderem mangelnde Selbstmotivation und Selbstorganisation sowie die ungenügend professionelle Vorbereitung. Gleichwohl ist es auch bedeutsam, dass Verkaufsberater verstehen, wie und warum Menschen kaufen und nach welchen Grundsätzen sie Entscheidungen treffen. Heute wieder vernünftige Preise zu erzielen wird immer wichtiger, hängt doch auch die Entwicklung und Stabilität eines Unternehmens davon ab. Gewinne sind eben nun mal der Treibstoff eines Unternehmens und der Preis ist Spiegelbild von Nutzen und Mehrwert für den Kunden.

Verhandeln beinhaltet das Wort HANDELN, dies bedeutet in Sachen Preisgespräche eine proaktive und gezielte Vorgehensweise. In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Handlungsempfehlungen, damit Sie Gespräche zu geplanten Preisanpassungen beim Kunden strukturiert, durchdacht und überzeugend meistern. Ziel ist eine befriedigende und partnerschaftliche Lösung für alle Beteiligten.

Seminarinhalte

Die gezielte Gesprächsvorbereitung

- So ticken Einkäufer
- Preis- bzw. Stufenmodelle kreieren
- Die „Verhinderer“ im Preisgespräch
- Veränderungen in Kundenprozessen
- Veränderungen in den Märkten der Kunden erkennen und berücksichtigen
- Wie Menschen Entscheidungen treffen
- Der Preis des Kundenprodukts
- Bedürfnisse und Werteverständnis des Kunden und seiner Kunden kennen/benennen

Bausteine der Gesprächsführung

- Die Formulierung der Preisanpassung
- Umgang mit bestimmten Kundentypen und deren individuellen Entscheider-Bedürfnissen
- Kundeneinwände entkräften
- Der Preis als Spiegelbild des Nutzens
- Fragetechnik als Mittel zur „Kundeneinsicht“

Gegensätzliche Positionen in gemeinsame Ziele wandeln

- Umgang mit Drohungen und Vorwänden
- Preisgespräche sind keine Rabattgespräche
- Der Mittelweg als Zugeständnis an den Kunden
- Partnerschaftliche Lösungen

Zielgruppe: Verkaufsberater im Innen- und Außendienst

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

Trainer: Achim Ludwig Otto

Termin: Di. 09. und Mi. 10. November 2010
Beginn 9:30 Uhr

Tagungsort: Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

Seminargebühr:

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



Zielgruppe: Verkaufsberater im Innen- und Außendienst, Kundenservice

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

Trainer: Achim Ludwig Otto

Termin: Di. 26. und Mi. 27. Oktober 2010
Beginn 9:00 Uhr

Tagungsort: Mercure Hotel,
Frankfurt-Eschborn Ost

Seminargebühr:

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Die **Vertriebsseminare** können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Bei Buchung von **zwei Vertriebsseminaren:**

EUR 985,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 1.245,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,

Stammkundengeschäfte ausbauen und gezielt neue Kunden gewinnen

In Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen gilt es sowohl Stammkundengeschäfte auszubauen als auch gezielt potentielle Neukunden anzusprechen. Hierbei ist Kreativität und proaktives Handeln gefordert, um sich von Mitbewerbern abzuheben und die eigene Marktposition zu stärken. Eine kombinierte, zielgerichtete Telefonmarketing-/Außendienststrategie, abgestimmt auf die aktuelle Lage, ist daher ein wichtiges Marketinginstrument, mit dem messbare Erfolge zeitnah herbeigeführt werden können. Der schnelle, gezielte Kundenkontakt kann im Bereich der Stammkunden die Wertschöpfung dieses Kundenpotentials nachhaltig sicher stellen. Darüber hinaus werden in der Regel gute, verkaufsunterstützende Ergebnisse in der Neukundenansprache erzielt. Die individuelle Wertschöpfung von Stammkunden, kombiniert mit einer durchdachten Neukundenkampagne soll folglich zum erwünschten Erfolg beitragen.

Seminarinhalte

- Kreative Service- und Paketangebote/Lösungen – was bringen Sie Ihren Kunden mit?
- Ziele von Neu-/Stammkundengesprächen per Telefon
- Die gründliche Gesprächsplanung- und Gesprächsvorbereitung im Telemarketing
- Was bei der Akquisition von Zusatzgeschäft bei Stammkunden zu beachten ist
- Die zielgerechte telefonische Ansprache im Entscheidungsgespräch (Telefonleitfaden)
- Zusatzbedarfsermittlung bei Stammkunden
- Gestaltung und Durchführung einer Telefonmarketing-Aktion zur Stammkundenbetreuung und Neukundenansprache
- Kaltakquise: Was bei der Ansprache von potentiellen Neukunden wichtig ist
- Kunden-Einwände am Telefon entkräften
- Aktionsbezogene Außendienstbesuche
- Bedarfsermittlung im Außendienst
- Typische Kundeneinwände im Außendienst
- Nachbearbeitung und Auswertung



Bitte vollständig und in Druckbuchstaben ausfüllen!

Servicegesellschaft für Spedition
und Logistik mbH
Königsberger Str. 29a
60487 Frankfurt/Main

Firma

Straße

PLZ | Ort

Ansprechpartner

Telefon

Fax

E-Mail

Seminaranmeldung

Fax: (069) 77 63 56

Für Rückfragen erreichen Sie uns telefonisch unter (069) 970811 30.

Hiermit melden wir diese Mitarbeiter unseres Hauses zu folgenden Seminaren gemäß Seminarprogramm an:

Vorname | Name Geburtsdatum* Seminar | Datum E-Mail-Adresse Teilnehmer

* nur bei Teilnahme eines Gefahrgut-Lehrgangs

Wir reservieren ____ Hotelzimmer für den Zeitraum vom _____ bis _____

Achtung: Hotelwunsch unbedingt angeben. Reservierungen nur über uns, bitte nicht direkt buchen.

Für Seminarteilnehmer ist das Parken im Tagungshotel kostenlos.

Wir sind Mitglied im SLV Hessen/Rheinland-Pfalz

Wir sind Mitglied in folgendem Landesverband des DSLV:

Wir sind kein Mitglied in einem Landesverband des DSLV

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen. Die Teilnahme ist nur mit einer Teilnahmebestätigung möglich, diese geht Ihnen ca. eine Woche vor Seminarbeginn zu. Alle Preise zzgl. der gesetzlich gültigen MwSt.

Teilnahmebedingungen | Anmeldung: Die Anmeldung zur Teilnahme an einer Seminarveranstaltung der Servicegesellschaft für Spedition und Logistik mbH (Service GmbH) muss schriftlich erfolgen. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Teilnahmebedingungen an. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Zahlungsbedingungen: Der Teilnehmer erhält über sämtliche Gebühren eine Rechnung. In den Seminargebühren sind die Kosten für die Lehrmittel, die Tagungsgetränke und Kaffeepausen enthalten, sowie die Kosten für das Mittagessen und alle dazu eingenommenen Getränke. Der Teilnehmer hat die Gebühr für die Lehrveranstaltung, unabhängig von den Leistungen Dritter, spätestens bis zu dem in der Rechnung genannten Termin zu bezahlen. Bei mehrtägigen Seminaren übernehmen wir in Ihrem Auftrag die Zimmerreservierung in dem jeweils angegebenen Hotel. Die Kosten für die Unterbringung und Verpflegung rechnet der Teilnehmer mit dem Hotel direkt ab. Wir machen darauf aufmerksam, dass das Hotel bei Nichtanspruchnahme die entstandenen Hotelkosten berechnen kann, wenn eine Absage durch den Teilnehmer nicht rechtzeitig vor Kursbeginn bzw. Anreisetag im Hotel eingegangen ist. Bei Absage des Seminars durch den Veranstalter entstehen keine Kosten für eine Hotelreservierung! Die Seminargebühren unterscheiden sich je nachdem, ob die Anmeldung von einem Mitglieds-

unternehmen des DSLV erfolgt oder ob die Firma kein Mitglied des DSLV ist.

Rücktritt: Tritt der Teilnehmer bis 10 Werktagen vor Beginn der Lehrveranstaltung, unabhängig aus welchen Gründen, vom Antrag zurück, werden 30% der vollen Gebühr erhoben. Bei einem Rücktritt bis 5 Werktagen vor Beginn der Lehrgangsveranstaltung sind 50% der vollen Gebühr zu bezahlen. Bereits gezahlte Gebühren werden entsprechend zurückerstattet. Teilnehmer, die danach zurücktreten oder zu den Lehrveranstaltungen nicht oder zeitweise erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung der vollen Gebühr verpflichtet. Der Rücktritt ist schriftlich an die Service GmbH zu richten. Die Service GmbH behält sich vor, einen entstandenen höheren Schaden konkret geltend zu machen.

Absage von Lehrveranstaltungen: Veranstaltungen können aus wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen – insbesondere bei Referenten-Ausfall und bei geringer Teilnehmerzahl – abgesagt oder verlegt werden. Im Falle der Absage werden bereits bezahlte Gebühren voll zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen für den Teilnehmer nicht.

Referentenwechsel- und Seminarortwechsel: Die Service GmbH behält sich den Wechsel von angekündigten Referenten und Seminarorten aus organisatorischen Gründen vor. Die Qualität der Veranstaltung bleibt dabei gewahrt. Der Teilnehmer ist bei Referenten- und Seminarortwechsel weder zum Rücktritt

nach zur Minderung der Teilnehmergebühren berechtigt. Änderungen und Ergänzungen des Seminarablaufes bleiben vorbehalten. Ein Wechsel von Referenten o. Seminarort wird den Teilnehmern rechtzeitig mitgeteilt.

Benachrichtigungsverpflichtung nach § 33 Abs. 1 – BDSG: Bei uns werden Daten Ihres Unternehmens, soweit geschäftsnotwendig und im Rahmen des Bundesdatenschutzgesetzes zulässig, EDV-mäßig gespeichert und verarbeitet. Es handelt sich um Angaben, die aus unserer gegenseitigen Geschäftsbeziehung stammen.

Haftung: Unsere Haftung auf Schadenersatz wegen Verzugs und Nichterfüllung ist stets auf den voraussehbaren Schaden begrenzt. Für entgangenen Gewinn haften wir nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Im übrigen sind Schadenersatzansprüche ausgeschlossen, es sei denn, sie beruhen unsererseits oder seitens unserer Erfüllungsgehilfen auf Vorsatz, auf grob fahrlässigem Verhalten oder auf der schuldhaften Verletzung von Kardinalpflichten. Soweit wir danach zum Schadenersatz verpflichtet sind, beschränkt sich diese Verpflichtung stets auf den im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses voraussehbaren Schaden. Die Service GmbH übernimmt keine Haftung für in den Unterrichtsräumen abhanden gekommenen Kleidungsstücke oder sonstigen Gegenständen, sowie für Schäden aufgrund der Missachtung der Verkehrssicherungspflicht, die dem Gebäudeeigentümer obliegt.