



# Sales Experte

Vertriebsausbildung

Vom Verkäufer zum Vertriebsprofi

Sie möchten sich oder Ihre Mitarbeiter vom Verkäufer zum Vertriebsprofi weiterentwickeln?

Sie wünschen sich Expertenwissen von der erfolgreichen Akquise bis zum Abschluss?

Sie wollen Ihr Auftreten bei Ihrer Akquise, vertrieblichen Telefonaten, Vor-Ort-Terminen und Präsentationen optimieren?

**Dann steigern Sie Ihre Fähigkeiten und bilden Sie sich zum zertifizierten Sales Experten weiter!**

Die Ausbildung steht jedem offen, der seine Kompetenzen im Bereich Vertrieb und Verkauf optimieren möchte.

Bereits vorhandene theoretische und praktische Vertriebserfahrung ist nicht erforderlich, wengleich nützlich.

# Der Verkäufer im Zeitalter des Internets

»Das ändert alles.« – Mit diesem Slogan wirbt Apple. Auf dramatische Art verändert hat sich in den letzten Jahren vor allem eines: unsere Kommunikation. Dank Smartphones und Tablets ist die virtuelle Welt permanent greifbar. Die Internetrecherche und der Klick auf den Kaufbutton folgen in Sekunden.

## Wie können Sie als Verkäufer in diesem Wettbewerb gewinnen?

Indem Sie die neuen Kommunikationswege annehmen und nutzen, ohne die Schattenseiten der virtuellen Welt außer Acht zu lassen. Denn: Nur im persönlichen Kontakt kann eine tiefe emotionale Kundenbeziehung aufgebaut werden. Nur im direkten Kontakt können Sie den Kundenbedarf schnell, detailliert und qualifiziert erfragen. Nutzen und Problemlösung lassen sich so für Ihren Kunden maßschneidern.

Ob in der Akquise, zur Klärung offener Fragen oder beim letzten Schritt im Verkauf, dem Abschluss, der Präsenz-Kontakt beim Kunden ist oft aus ökonomischer Sicht bewusst zu vermeiden. Dies bestätigt auch die aktuelle Studie „Telemarketing 2.0“ des Marktforschungsunternehmens DTO Research, Düsseldorf. Demnach spielt Telemarketing bei über 50 Prozent der Unternehmen eine große Rolle und gehört damit zu den beliebtesten Kundenmanagement-Tools.

Für den ausgewogenen Marketing-Mix nutzen 44 Prozent der Unternehmen Telemarketing zur Kundengewinnung. Den größten Nutzen dieses Vertriebskanals sehen 87 Prozent der Befragten in der Gewinnung von Neukunden. Für 64 Prozent ist das Telefon geeignet, um Stammkunden zu halten, 31 Prozent glauben an den Nutzen von Telefonumfragen zur Marktanalyse.

Mit diesem Wissen und der Erfahrung aus unserer langjährigen Zusammenarbeit haben wir diese Ausbildung für Sie konzipiert. Eine Ausbildung, die Ihnen den ausgewogen Mix für Telefon- und Präsenzkontakt bietet und die Verkaufswerkzeuge beider Kommunikationswege optimal verbindet. Eine Ausbildung, die Sie unterstützt von der Akquise bis zum Verkaufs-Abschluss. Melden Sie sich an!

# Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen, durch Claudia Fischer und Robert Spengler, zertifizierten Abschluss für Ihre praxisbegleitende Ausbildung.
- Sie profitieren von doppeltem Expertenwissen, dadurch optimieren Sie Ihre Kompetenzen bei allen vertrieblichen Telefonaten sowie Vor-Ort-Terminen und Präsentationen. Sie steigern Ihre vertrieblichen Fähigkeiten deutlich.
- Ihr Entwicklungsprozess wird dokumentiert.
- Durch Arbeitsgruppen, Supervision und Coaching ist ein maximaler Aktivitätsanteil für Sie garantiert.
- Sie erweitern Ihr Portfolio in punkto Vertriebsmethodik.
- Sie machen eine Ausbildung, die sowohl die Kernkompetenzen von Telefonakquise- und Präsentationstraining vereint.
- Sie sind positiv gefordert durch intensives Lernen im kleinen Teilnehmerkreis (maximal zehn Personen).

# Inhalte der Ausbildungsmodule

**Modul 1** vom 10. bis 12.1.14

## Grundlagen Rhetorik

Innere Einstellung & äußere Wirkung  
Aktives Zuhören  
Anti-Worte / Zauber-Worte  
Zielorientierte Fragetechnik  
Kundenorientierte Sprache  
Professionelle Begrüßung  
Wirken mit Stimme & Körpersprache

*Trainer: Claudia Fischer und Robert Spengler*

**Modul 3** vom 12. bis 13.4.14

## Grundlagen Präsentation

Mimik, Gestik & bildhafte Sprache  
Emotionale Rhetorik  
Dramaturgie einer Präsentation  
Optimaler Einsatz von Medien  
Der High Impact Pitch  
Die Stegreifrede

*Trainer: Robert Spengler*

**Modul 5** vom 30.5. bis 1.6.14

## Video & Audio Coaching sowie ergänzende Verkaufsstrategien

Auswertung von Videos & Audios der Teilnehmer  
Empfehlungsmarketing  
Verhandlungstechnik

*Trainer: Claudia Fischer und Robert Spengler*

**Modul 2** vom 8. bis 9.3.14

## Grundlagen Telefon-Akquisition

Zielsetzung & Vorbereitung  
Strukturierte Gesprächsführung  
Positiver Gesprächseinstieg  
Souveräner Umgang mit Zentrale / Assistenz  
Schlagfertige Einwandbehandlung  
Gesprächsabschluss  
Verankerung im Kundenkopf, auch mittels Social Media (Multi Channeling)

*Trainer: Claudia Fischer*

**Modul 4** vom 3. bis 4.5.14

## Umgang mit unterschiedlichen Charakteren

Umgang mit Vielredner & Schweiger  
Die Kanäle unserer Wahrnehmung  
Analyse von Persönlichkeitstypen  
Das Insights-Modell im Verkauf  
Ethik & manipulierende Fragetechnik im Einklang

*Trainer: Claudia Fischer und Robert Spengler*

**Modul 6** vom 12. bis 13.7.14

## Live-Testing und Ausbildungsabschluss

*Trainer: Claudia Fischer und Robert Spengler*

# Teilnehmerkreis

Die Ausbildung steht allen Interessierten offen, die ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb und Verkauf optimieren möchten. Bereits vorhandene theoretische und praktische Vertriebserfahrung ist nicht erforderlich, wenngleich nützlich.

- Interessenten für vertriebliche Berufe
- Personalentwickler, die ihre Kompetenzen in der Vertriebspraxis optimieren möchten
- Angestellte im Verkaufsinnen- und Außendienst
- Führungskräfte, die eine Vertriebsmannschaft leiten und die Verkaufskompetenzen selbst beherrschen wollen
- Selbstständige und Handelsvertreter, die ihre Vertriebskompetenz erweitern möchten
- Menschen, die den Mut haben, sich selbst zu nachhaltiger Veränderung herauszufordern

# Kurszeiten und Ausbildungsort

- Start: Januar 2014, Ende: Juli 2014
- Trainer: Claudia Fischer, Robert Spengler
- Ausbildungsdauer: 15 Tage Training, inklusive 3 Stunden Supervision, 4 Stunden Coaching via Telefon oder Online-Videomeeting.
- Seminarbeginn: 10:00 Uhr, Seminarende: ca. 18:00 Uhr
- Ausbildungsort: Alle Trainingstage und die Supervision finden in München-Unterhaching statt. Coachings oder On-the-job-Trainings finden via Telefon statt.
- Voraussetzung für die Zertifizierung ist die Anwesenheit an allen Ausbildungsmodulen. Darüber hinaus ist jeder Teilnehmer verantwortlich, seine selbst organisierten Arbeitsgruppen zu dokumentieren, an einer Supervision teilzunehmen und mindestens vier Einzelcoachings zu absolvieren.

# Ausbildungsdauer und Zertifizierung

- Die zertifizierte Ausbildung zum Sales Experten dauert insgesamt 15 Tage inkl. vier obligatorischen Einzelcoachings und einer Supervision.
- Die Teilnahme an selbst organisierten Arbeitsgruppen der Teilnehmer und das Selbststudium von Fachliteratur sind Bestandteil der Ausbildung.
- Nach Vorlage Ihres Ausbildungspasses, einem schriftlichen und praktischen Test erhalten Sie Ihr Zertifikat.



## Trainerteam

# Claudia Fischer

Trainerin, Coach und Fachbuchautorin für telefonische Kommunikation, Telefonverkauf und -akquisition

### Als Trainerin

1995 machte sich Claudia Fischer als Trainerin selbstständig. Sie konzentriert sich auf die mittel- und langfristige Umsetzung von Telefontrainings- bzw. Betreuungskonzepten.

Mit sehr viel Erfolg: Die Konzentration auf einen klaren Leistungsfokus auf höchstem Niveau und die Nachhaltigkeit der Betreuung kommen an. Viele Firmen vertrauen auf ihre Leistung – darunter zahlreiche Marktführer.

Gemeinsam ist allen Kunden der Anspruch an die Qualität des Transfers von der Theorie in die Praxis sowie die Realisierung konkreter Fortschritte.

### Als Autorin

Zusätzlich zum Telefontraining bieten fünf Bücher, zwei Internetworkshops sowie vier Hörbücher von Claudia Fischer eine ideale Möglichkeit zum Kennenlernen der Themen sowie zur Vertiefung der Trainingsinhalte.

Weitere Informationen unter [www.telefontraining-claudiafischer.de](http://www.telefontraining-claudiafischer.de)

## Trainerteam

# Robert Spengler

Regisseur für starke Auftritte  
im Business



### Als Trainer

greift Robert Spengler auf umfassende Erfahrungen im Vertrieb zurück. Sein vielseitiges praktisches und theoretisches Wissen in den Bereichen Betriebs- und Personalführung nutzte er auch bei der Leitung seiner Handelsfilialen. „Nur Werkzeuge die einfach sind, zeigen Wirkung“, sagt Spengler. Jedes seiner Erfolgsrezepte basiert auf Klarheit und Purismus.

Bekannt ist Robert Spengler für seine Zusammenarbeit mit professionellen Schauspielern. „Die Gesetze der Bühne und die Erfahrung der Schauspieler bringen einen entscheidenden Mehrwert im Vergleich zur klassischen Weiterbildung.“

### Als Autor

des Buches „MENSCHENGEWINNER“ ermutigt er mit seinen Beispielen zu mehr Kontaktfreude und zeigt die besten Strategien, um andere Menschen von sich zu überzeugen.

Weitere Informationen unter [www.robert-spengler.de](http://www.robert-spengler.de)

# Investition und Teilnahmebedingungen

1. Die Investition beträgt für Ihre komplette Ausbildung (15 Tage) 664,50 EUR/Tag zzgl. MwSt., das heißt eine Gesamtinvestition von 9.982,50 EUR zzgl. MwSt.

Die Investition enthält die Teilnahme an allen obligatorischen Ausbildungsmodulen, Seminarunterlagen, zwei Büchern und das Teilnahmezertifikat. Im Preis enthalten sind ferner Tagungspauschalen mit jeweils zwei Kaffeepausen sowie Mittagessen pro Trainingstag. (Evtl. anfallende Kosten für Unterkunft, zusätzliche Verpflegung außerhalb der Tagungspauschale sind in diesen Beträgen nicht enthalten.)

2. Bei Anmeldung bis 15. Oktober 2013 erhalten Schnellentschlossene einen **Frühbuchernachlass** in Höhe von 500,00 EUR zzgl. MwSt.
3. Bei Anmeldung ist eine Anzahlung von 20 % des Gesamtbetrages zur Zahlung fällig, die restlichen 80% sind zwei Wochen vor Ausbildungsstart zur Zahlung fällig.

4. Stornoregelung

Bis fünf Wochen vor dem Seminar/der Ausbildung ist eine schriftliche Abmeldung von der Teilnahme möglich. Die Anzahlung wird dann als Stornogebühr einbehalten. Bei einer späteren Abmeldung wird die volle Teilnahmegebühr als Stornogebühr berechnet. Sofern der Gesamtbetrag noch nicht bezahlt ist, gilt Ziffer 3 entsprechend. Der Seminarplatz kann allerdings – sofern kein Ersatzteilnehmer durch den Veranstalter selbst gefunden wird – durch einen zu stellenden Ersatzteilnehmer besetzt werden, in diesem Fall wird keine Stornogebühr berechnet. Sofern zu diesem Zeitpunkt der Gesamtbetrag noch nicht vollständig bezahlt ist, gilt Ziffer 3 entsprechend für den Ersatzteilnehmer. Daneben haftet der bisherige Teilnehmer als Gesamtschuldner.

5. Seminarabsagen und Änderungen

Sollte die Ausbildung aus wichtigem Grund (z.B. Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl von sechs Personen) abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Ausbildungsinvestition zu 100 % zurück erstattet. Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch Claudia Fischer und Robert Spengler wegen höherer Gewalt, Unfall oder Krankheit nicht eingehalten werden, wird ein Ersatztermin zur Verfügung gestellt.

Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

6. Ausgegebene Seminarunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung vom Veranstalter vervielfältigt, in Speichermedien aufgenommen oder in irgendeiner Form verbreitet werden.

7. Haftungsausschluss

Jeder Teilnehmer trägt die volle Verantwortung für sich und seine Handlungen – innerhalb und außerhalb der Veranstaltungen.

# Anmeldung

Bitte per Mail, Fax an oder auf dem Postweg an Claudia Fischer oder Robert Spengler senden.

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Ausbildung „Sales Experte - Vertriebskonzepte für die Praxis“ bei Claudia Fischer und Robert Spengler an.

Ausbildungszeitraum ist Januar 2014 bis Juli 2014.

## Teilnehmer

_____	_____
Name, Vorname	E-Mail
_____	_____
Telefon Festnetz	Mobiltelefon

## Rechnungsanschrift

_____	_____
Name, Vorname	Telefon
_____	_____
Firmenname	Fax
_____	_____
Straße, Haus-Nr.	E-Mail
_____	_____
PLZ, Ort	Datum, Unterschrift

Die Teilnahmebedingungen erkenne ich mit meiner Unterschrift an.

_____	_____
Vorname, Name	Datum, Unterschrift