

FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



- Verkaufskompetenz
- Kundengewinnung
- Kundenbindung

// VERKAUFEN

Verkaufen und Beraten

„Also es bleibt nur eins zu sagen:
super Verkaufstraining, super Trai-
ner, alles super!“

„Die Schulung hat mir sehr wertvolle
Impulse gegeben, mich in meiner zu-
künftigen Vertriebsrolle zurecht-
zufinden und zu organisieren.“

// VERKAUFEN

FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



Sie suchen nach Strategien zur Kundenbindung? Sie interessieren sich für ein Training, um leichter neue Kunden zu gewinnen? Sie streben nach höheren Umsätzen durch Zusatzverkäufe? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge, die Ihre Verkaufserfolge steigern.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training.

Unsere Trainer kommen zu Ihnen vor Ort und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Verkaufstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennenzulernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen.

JETZT INFORMIEREN!

Lena C. Sarikaya
Geschäftsführerin

Wir freuen uns auf Sie.



Kunden begeistern

VERKAUFEN

INTERNE TRAININGS

“Unsere Kunden kaufen immer nur ein Produkt – und weg sind sie! Wie funktioniert eigentlich Kundenbindung?”

“Ich habe den Dreh einfach nicht raus! Worin liegt bloß das Verkaufsgeheimnis?”



Kunden begeistern

VERKAUFEN

INTERNE TRAININGS

// VERKAUFEN

Von Verkäufern werden vielseitige Fähigkeiten erwartet. Sie müssen den Markt überblicken und Fachwissen über Ihre Produkte besitzen, müssen Potentiale erschließen und Marktanteile sichern. Noch viel wichtiger aber ist etwas anderes: Die Sicherheit im persönlichen Umgang mit den Kunden. Sie ist es, die dem Auftreten die nötige Überzeugungskraft verleiht und die Grundlagen für eine nachhaltige Kundenbindung schafft.

Es gibt geborene Verkäufer. Das sind die wenigsten. Und es gibt Menschen, die ihre Fertigkeiten im Verkauf nach und nach erwerben. Das ist die überwältigende Mehrzahl. Sicherheit im Verkaufsgespräch, kommunikative Kompetenz und die Fähigkeit, Menschen einzuschätzen – das hat man nicht, das muss man lernen. Hier gilt: Training ist alles!

Wie wäre es also mit einem avio-Verkaufstraining? Wir setzen nicht auf Schablonenwissen, sondern möchten ihre persönliche Authentizität als Verkäufer herausstellen. Wir bombardieren Sie nicht mit Power-Point-Folien, sondern gehen an die Basis Ihrer Lernbedürfnisse. Unsere Trainer begleiten Sie sogar im Außendienst oder im Ladengeschäft und geben Ihnen unvermittelt Hinweise und Hilfen, mit denen Sie noch bessere Erfolge erzielen.



Kunden begeistern

VERKAUFEN

INTERNE TRAININGS

// GRUNDLAGEN IM VERKAUF

Egal, was Sie verkaufen: Die Grundlagen des Verkaufs bleiben die gleichen. Sie müssen Kunden einschätzen können, über Gesprächsroutine verfügen und auf die wichtigsten Standardsituationen vorbereitet sein. Die einzige Rückmeldung, die Sie erhalten, sind in der Regel die Verkaufszahlen. Um das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren, braucht es qualifiziertes Feedback. Am effektivsten ist eine individuelle Schulung: das avio-Verkaufstraining. Hier erwerben Sie in einer offenen und lernaktiven Atmosphäre praxisingerechtes und umsetzbares Wissen rund um das erfolgreiche Verkaufen. Sie trainieren aktiv die unterschiedlichen Inhalte erfolgreichen Verkaufs-, Präsentations- und Kommunikationsverhaltens – von der Kundenanalyse über die Akquise bis hin zu verschiedenen Abschluss-techniken. Dabei geht es einerseits um grundlegende Verkaufstechniken wie Gesprächsführung, Argumentation und Kundenmotivation. Andererseits geht es um die Verkäuferpersönlichkeit an sich: das Auftreten, die Einstellung zur Arbeit, das Selbstmanagement, die Zielsetzungen.

// KUNDENGEWINNUNG

Bevor die Feinheiten des Verkaufsgesprächs zum Tragen kommen, muss der Verkäufer überhaupt erst Kunden für sich gewinnen. Dazu gibt es effiziente und weniger effiziente Methoden. Wer sie zu unterscheiden und richtig einzusetzen weiß, hat einen klaren Vorteil.

Im avio-Verkaufstraining lernen Sie, potentielle Kunden einzuschätzen, Kundenerwartungen zu erkennen, die richtigen Fragen zu stellen, Kaufsignale wahrzunehmen und Verkaufsgespräche erfolgreich abzuschließen.

// KUNDENBINDUNG

Wer bei Ihnen einkauft, schenkt Ihnen Vertrauen. Das ist wertvoll und sollte nicht verspielt werden. Kunden, die bleiben, sind wie gute Partner. Um Kunden zu halten, bedarf es oft nur geringen Aufwands. Trotzdem machen sich viele Verkäufer eher auf die Suche nach neuen Kunden, als Ihre alten zu bewahren – verschenktes Potential! Mit avio lernen Sie die wichtigsten Strategien der Kundenbindung kennen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Zusatzverkäufe wirksam erhöhen können. Cross-Selling wird Ihnen zur Selbstverständlichkeit werden – und Ihre Kunden werden damit auch zufrieden sein.



Spezialtipp



Kunden begeistern

VERKAUFEN

INTERNE TRAININGS

Martina Müller, Verkäuferin im Außendienst, hat gerade etwas Ungewöhnliches getan: Sie hat die Seiten gewechselt und Kundin gespielt. Und sie ist entsetzt. Eben hat ihr der Kollege aus einem anderen Verkaufsgebiet im improvisierten Verkaufsgespräch ein wenig zugesetzt. Hat die Angriffstaktik gewählt, ist mit der Tür ins Haus gefallen. Immer, wenn Martina etwas einwenden wollte, hat ihr der Verkäufer das Wort abgeschnitten.

Ohne Punkt und Komma hat er auf sie eingeredet, sie eingelullt. Ja, einmal hat er sie sogar belehrt! Ein Spiel nur, aber Martina Müller hat eine ganz neue Erfahrung gemacht. „Ich hatte immer gedacht, ohne ein wenig Pfeffer führt ein Verkaufsgespräch zu nichts“, gesteht sie. „Jetzt weiß ich: Etwas zu viel Pfeffer, und das ganze Menü wird ungenießbar!“





Kunden begeistern

VERKAUFEN

INTERNE TRAININGS

Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, können Sie komfortabel ein unverbindliches Angebot bei uns anfordern. Unser schlankes Buchungsverfahren spart Geld und Ihre Zeit, da Sie uns schon im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen und telefonisch mit uns abstimmen können. Kein teures Vorstellungsgespräch, keine Folienvorträge, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

1. BEDARFSANALYSE

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Verkaufstraining zusammen.

2. ANGEBOT

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Auf den Preis können Sie sich verlassen – keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

3. BUCHUNG

Sie geben uns das »Go!«. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

Genau das suchen wir!

1. AUSFÜLLEN, 2. ANGEBOT WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

.....
Firma / Abteilung

.....
Telefon

.....
Ansprechpartner

.....
E-Mail

.....
Straße, Hausnummer

.....
gewünschter Trainingsort

.....
PLZ / Ort

.....
Personenanzahl

PAKET 1: DAS BASISVERKAUFSTRAINING

Egal, was Sie verkaufen – Produkte, Dienstleistungen, Ideen – die Grundlagen für Verkaufserfolge bleiben die gleichen. Um die geht es in diesem Seminar. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern können! Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

// Verkaufstechniken

// Erfolgreiche Kundenakquisition

// Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf

// Kundenorientierte Nutzenargumentation

// Abschlusstechniken

// Rollenverständnis und Glaubwürdigkeit

// Selbstmotivation bei Misserfolgen

// Kundenanalyse und Verkaufsplanung

PAKET 2: VERKAUFEN UND BERATEN IM EINZELHANDEL

»Unser Produkt ist Spitze!« Sie wissen das. Doch wissen das auch Ihre Kunden? Lernen Sie in diesem Training, sich als Anbieter, Verkäufer und Berater optimal vor Ihren Kunden zu positionieren und überzeugend aufzutreten. Trainieren Sie Verkaufs- und Beratungsgespräche und lernen Sie, spezifisch auf Kundenwünsche einzugehen.

// Grundvoraussetzungen für Verkaufserfolg

// Kundenerwartungen an Verkäufer

// Strukturierung von Verkaufsgesprächen

// Steigerung der Beratungskompetenz

// Ertragssteigerung durch Zusatzverkäufe

// Umgang mit Reklamationen und „Feilschern“

// Selbstmotivation bei schwierigen Kunden

PAKET 3: VERKAUFEN IM AUSSENDIENST

Sie sind im Außendienst tätig. Dies bedeutet hohe Selbstverantwortung: Termine vor- und nachbereiten, sich selbst organisieren, Kundennutzen erkennen, abschlussorientiert kommunizieren und vieles mehr. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie sich gut organisieren, Ihre Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern.

// Erfolgreiche Kundenakquisition

// Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf

// Kundenorientierte Nutzenargumentation

// Termine vor- und nachbereiten

// Selbst- und Zeitmanagement

// Kundenanalyse und Verkaufsplanung

// Abschlusstechniken

// Impulse zur Kundenbindung

PAKET 4: ZUSATZVERKÄUFE ERFOLGREICH TÄTIGEN

In diesem Training geht es um Zusatzverkäufe. Nutzen Sie Ihre Chance auf Mehrverkauf und stellen Sie Ihre Kunden zufrieden, indem Sie ihnen zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten. In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Zusatzverkäufe planen und effizient umsetzen können.

Was darf es sein?

1. AUSFÜLLEN, 2. INHALTE INDIVIDUELL WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

.....
Firma / Abteilung

.....
Telefon

.....
Ansprechpartner

.....
E-Mail

.....
Straße, Hausnummer

.....
gewünschter Trainingsort

.....
PLZ / Ort

.....
Personenanzahl

VERKAUFEN – DIE GRUNDLAGEN

- Grundvoraussetzungen für Verkaufserfolge
- Ideen für den aktiven Verkauf von Waren
- Ideen für den Verkauf von Dienstleistungen
- Strukturierung von Verkaufsgesprächen
- Kontaktfähigkeit und Kommunikation
- Körpersprache im Verkauf
- Lampenfieber bei Verkaufspräsentationen
- Gesprächsvorbereitung und Planung
- Ideen zur Begrüßung und Gesprächseröffnung
- Hinhören und aktiv zuhören
- Kundenerwartungen an Verkäufer
- Subjektive und objektive Wahrnehmung
- Umgang mit „stillen“ Gesprächspartnern
- Umgang mit „redseligen“ Gesprächspartnern
- Erfolgskontrolle bei Verkaufsgesprächen
- Besuchsnachbereitung für Verkäufer
- Kundenmeinungen erfassen
- Umgang mit Reklamationen
- Preisverhandlungen richtig führen
- Konkurrenzbeobachtung
- Beziehungsmanagement im Verkaufsalltag
- individueller Aktionsplan
- Zeitmanagement und Tagesplanung

- Optimale Touren- und Routenplanung
- Die Persönlichkeit des Verkäufers
- Selbstmotivation im Verkauf
- Der persönliche Auftritt beim Kunden
- Umgang mit Misserfolg
- Die eigenen Potentiale und Grenzen

KUNDENGEWINNUNG

- Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden
- Ermittlung der Kundenwertigkeit
- Mundpropaganda und Empfehlungsmarketing
- Das Vertrauen potentieller Kunden gewinnen
- Methoden richtiger Einwandbehandlung
- Vorbereitung von Argumentationshilfen
- Abschlusstechniken und Abschlussfragen

KUNDENBINDUNG

- Strategien erfolgreicher Kundenbindung
- Bedarfsanalyse beim Kunden
- Fragetechnik im Verkauf
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Chancen auf Cross-Selling nutzen
- Kundenmotivation

Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten!



EINIGE REFERENZUNTERNEHMEN:

- // Akzo Nobel Chemicals GmbH
- // Bauerfeind Phlebologie GmbH & Co. KG
- // Deutsche Bahn AG
- // Deutsche Post AG
- // DEVK Versicherungen
- // EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
- // E.ON Ruhrgas AG
- // Ferrero MSC GmbH & Co. KG
- // GATC Biotech AG
- // Solar Markt AG
- // Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau
- // TÜV SÜD Life Service GmbH

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Über 45.000 Teilnehmer aus kleinen und großen Unternehmen haben bereits von unseren Trainings profitiert.

Das avio-Team besteht aus einer Reihe qualifizierter Trainerinnen und Trainer, die über langjährige Praxiserfahrung in Vertrieb, Verkauf und Management verfügen. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich.

Aus dem avio-Gästebuch

„Ein Tag gefüllt mit acht Stunden voller interessanter Ansätze, die sich mit Sicherheit auch in unseren Verkaufszahlen niederschlagen werden.“

„Sehr praxisorientiertes Seminar mit nützlichen Anregungen, Mischung aus Information und praktischer Anwendung ist optimal.“

„Besonders positiv kam bei den Teilnehmerinnen an, daß Sie sehr flexibel auf die Fragestellungen reagiert haben.“

„Wir haben unser erstes Führungstraining hier genossen und sind begeistert!“

„Ich bin davon überzeugt, von dem Seminar profitieren zu können und kann es nur wärmstens weiterempfehlen, vielen Dank!“

„Es war ein sehr ergebnisorientiertes und informatives Training, vor allem der Praxisbezug und die fröhliche Stimmung haben viel Spaß gemacht.“

„Ich war gespannt was mich erwartet, habe viel gelernt und durfte über meinen eigenen Schatten springen, vielen Dank für zwei lehrreiche Tage.“

„Empfehlenswertes Seminar in ungezwungener Atmosphäre. Hilfe zur Selbsthilfe und neue Erkenntnisse!“

„War echt toll und interessant, einfach unbeschreiblich!“

// FÜHRUNG

// TELEFON

// VERKAUFEN

// KOMMUNIKATION

// MESSE

JETZT EIN ANGEBOT ANFORDERN!

Nina Brieke und Silke Rapka,
Trainingskoordinatorinnen
Tel. +49(0)761/15078-0
mail@avio.de

Wir freuen uns auf Sie.

