

## Die Erfolgsmethoden der Spitzenverkäufer

Viele Unternehmen bieten gute Produkte oder Dienstleistungen. Doch wenn es darum geht, diese erfolgreich zu verkaufen, dann scheitern sie oft.

Im Handel, der Industrie und im Dienstleistungssektor werden mit Vorliebe Produktschulungen durchgeführt. Produktwissen wird mit Verkaufswissen gleichgesetzt. Im Verkauf hat allerdings derjenige den größten Erfolg, der mit seinem Auftritt, seiner Persönlichkeit und seiner Gesamtargumentation den Bonus des jetzigen Anbieters übertrifft.

Lukrative Verkaufsabschlüsse sowie langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen machen den Erfolg eines Verkäufers bzw. Unternehmens aus. Und beides hat der „Verkäufer“ selbst in der Hand.

### Ziele des Workshops

Der Workshop ist ein geplantes Training zur Motivation und Steigerung des Erfolgs mit dem Ziel der Kundengewinnung und Absatzsteigerung bei gleichzeitiger Erhöhung der Arbeitsfreude und Begeisterungsfähigkeit. Wesentlicher Bestandteil sind praxisorientierte Beispiele, Übungen und Rollenspiele.

Der Workshop richtet sich an Gründer und Unternehmer, die sowohl in direkten als auch indirekten Beziehungen zu Kunden stehen.

## Programm

### 09:30 Uhr Einführung und Definitionen

Was heißt Verkaufen eigentlich? Warum kaufen Kunden? Und wenn sie kaufen, warum sollten sie bei mir kaufen?

### 10:45 Uhr Kaffeepause

### 11:00 UHR Verkaufs-Rhetorik

Woran erkennt der Verkäufer den Bedarf des Kunden? 'Wie arbeitet ein Spitzenverkäufer den Bedarf heraus?

### 12:00 UHR Mittagsimbiss

### 12:45 Uhr Aktive Verkaufsgespräche

Welche Mechanismen führen zu mehr Verkaufserfolg?

### 14:30 Uhr Kaffeepause

### 14:45 Uhr Preis als Verkaufshindernis

Wie der Verkäufer professionell seinen Preis verteidigt. So lange der Verkäufer nicht alle Mittel ausschöpft, bevor er „preispokert“, ist jeder Preis aus Sicht des Kunden zu hoch.

### 16:00 Uhr Ende des Workshops

Austausch und Netzwerken

## Moderation



### Alfred Korte

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und des Maschinenbaus arbeitete Alfred Korte zunächst als Softwareentwickler und Systemberater bei Nixdorf Computer AG. Ein paar Jahre später ermöglichte der Wechsel zu Motorola die Konzentration auf sein Interessensgebiet: den internationalen Vertrieb. 1988 wechselte er schließlich zur Siemens AG, wo er bis zu seinem Eintritt in die Altersteilzeit tätig war.

Doch von Ruhestand kann bei ihm keine Rede sein: Seit acht Jahren ist er in seinem Fachgebiet Marketing und Vertrieb für den Verein Die Wirtschaftspaten e. V. aktiv. Somit können Gründer und Unternehmer von seinem Wissen und seinen Erfahrungen profitieren.

### Zu den Wirtschaftspaten

Der Verein Die Wirtschaftspaten e. V. wurde im Dezember 2002 von Wirtschaftssenioren (ehemalige Unternehmer und Führungskräfte) in Hessen gegründet.

# Anmeldung

Zum Workshop „Die Erfolgsmethoden der Spitzenverkäufer“ am 14. Oktober 2014 in der IHK Wiesbaden

komme ich allein

komme ich in Begleitung von \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Name

\_\_\_\_\_  
Firma / Organisation / Branche

\_\_\_\_\_  
Anschrift

\_\_\_\_\_  
Telefon / E-Mail

Ihre Anmeldung erbitten wir bis zum **10.10.2014** an untenstehende Adresse, per Fax an (0611) 1500 7124 oder per E-Mail an: [n.baron@wiesbaden.ihk.de](mailto:n.baron@wiesbaden.ihk.de).

Die Veranstaltung ist kostenfrei.

**Industrie- und Handelskammer  
Wiesbaden**

Natalia Baron

Recht, Innovation, Starthilfe

Postfach 3460

65024 Wiesbaden

## So erreichen Sie uns:



## Parkmöglichkeiten

Tiefgarage Markt/ Dern'sches Gelände  
(Zufahrt über die Bahnhofstraße)  
Parkhaus Rhein-Main-Hallen  
Parkhaus Theater

## Sie kommen mit dem Zug?

Mit den Buslinien 1 und 8 vom Hauptbahnhof (Bussteig) B fahren Sie bis zur Haltestelle "Friedrichstraße" in der Wilhelmstraße und sind direkt gegenüber der IHK.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:  
Aline Schütz | Tel. 0611 1500-124  
[a.schuetz@wiesbaden.ihk.de](mailto:a.schuetz@wiesbaden.ihk.de)



## Einladung

## Die Erfolgsmethoden der Spitzenverkäufer

### Workshop



Eine Veranstaltung der Arbeitsgruppe  
*Unternehmenssicherung*  
des Starter- und Mittelstandsausschusses  
der IHK Wiesbaden

Dienstag, 14. Oktober 2014  
Beginn 09:30 Uhr