



Ihre  
Chance  
bei euromicron

## euromicron Vertriebsstraineeprogramm

in Zusammenarbeit mit der DLS Cooperation



### Inhalte:

- **Das Wissen und Können eines erfolgreichen Verkäufers in der Zukunft**
- **Wie funktioniert der Mensch**
  - Die wichtigsten Elemente aus dem Themengebiet Sozialkompetenz
    - mit sich und anderen Menschen besser umgehen
    - Empathie (Einfühlungsvermögen)
    - der Unterschied zwischen EQ und IQ
  - Eigenmotivation
  - Fremdmotivation
  - verbale und nonverbale Kommunikation
  - Menschentypen erkennen und einschätzen - Kundentypen erkennen
- **Der Wandel im Verkauf**
  - was unterscheidet einen Amateur von einem Profi
  - auf die Umsetzung kommt es an
  - vom Wissenden zum Könnenden
  - weg vom Produktverkäufer hin zum Prozessverkäufer und Problemlöser
  - den Kunden als Freund gewinnen, als Voraussetzung für eine glaubhafte
  - technische Beratung
  - Mit System zum Erfolg
    - strukturierte Arbeitsweise: Voraussetzung um den Wirkungsgrad zu erhöhen
  - strategisch-emotional: Was bedeutet das?
  - CRM als Voraussetzung für das Wissen über den Kunden und Ansprechpartner
- **Methoden und Tools, die ein Verkäufer wissen und können sollte**
  - die Macht der Gefühle
  - Psychologie (Neuro-Linguistische Programmierung - NLP)
  - Indikatoren von Persönlichkeitstypen
  - Selbstorganisation
  - Zeitmanagement
  - Tourenplanung
  - Verhandlungsstrategien
  - Beziehungsmanagement
  - Verkaufsrhetorik (Die richtigen Worte im Verkauf)
  - systematische Bedarfsanalyse
  - wirkungsvolle Kommunikationsmittel





*Ihre  
Chance  
bei euromicron*

- **Das Verkaufsgespräch**
  - systematische Besuchsvorbereitung
  - drei große Abschnitte
    - Auftritt
    - Anbahnung
    - Abschluss
  - Positive Beziehung zu sich selbst
  - Positive Beziehung zum Kunden
  - Bedürfnisanalyse
    - Käufermotive
  - Preisargumentation
    - Kaufsignale erkennen
  - Fragetechniken
  - Einwandbehandlung
  - Abschlußtechniken
  
- **Das Telefongespräch**
  - Grundregeln des Telefonierens
  - Telefon-Gesprächsleitfaden entwickeln für:
    - telefonische Potential-/Bedarfsanalyse
    - Terminvereinbarungen
    - das Nachfassen von Angeboten
  - der positive Umgang mit Reklamationen
  
- **Präsentieren**
  - zielgruppenorientierte Präsentationen
  - der Einsatz von Techniken
  - die persönliche Wirkung
  - Einwände und Diskussionen
  - erfolgreiche Firmen-/Produktpräsentation

