

# Durchgeführtes Seminar nach Kundenwunsch

## „Strategisches Verkaufen“

### Teil 1

8.00 – 8.10 Uhr	Begrüßung / Einleitung	
8.10 – 8.20 Uhr	Gruppenbildung	Produktspezifisch ( 3 Gruppen )
8.20 – 9.00 Uhr	Vortrag	Kein Auftrag ohne vom Kunden erkennbaren wahrgenommenen Nutzen
9.00 – 9.30 Uhr	Vortrag	Die Rollen im Buying-Center „Entscheiden die rationalen Kriterien beim Einkäufer?“
9.30 – 9.45 Uhr	<i>Pause</i>	
9.45– 12.00 Uhr	<b>Gruppenarbeit</b>	<b>Nutzenargumente aus Kundensicht</b> und das <b>Buyingcenter</b> , sowie die <b>Ausarbeitung der Übung (Merkmal / Vorteil / Nutzen)</b> für zwei ausgewählte Projekte.
12.00 – 13.30 Uhr	<i>Pause</i>	
13.30 – 15.00 Uhr	<b><u>Ergebnispräsentation</u></b>	Pro Gruppe (Folien / Flip-Chart) aus den Gruppenarbeiten „ <b>Nutzenargumente / Buying-Center</b> “ <b>Übung: (Merkmal / Vorteil / Nutzen)</b>
15.00 – 15.30 Uhr	<i>Pause</i>	
15.30 – 16.30 Uhr	Vortrag	Präsentationsvorbereitung Argumentationstechnik, persönliche Kundenstrategien
16.30 – 18 00Uhr	<b>Gruppenarbeit</b>	Nach welchen Kriterien und mit welchen Mitteln wurde <b>die Präsentation der ausgewählten Projekte vorbereitet und durchgeführt.</b> <b>Übung: (Auftrag)</b>
18.00 – 18.15 Uhr	<i>Pause</i>	
18.15 – 19 00 Uhr	Vortrag	Vom Wettbewerb unterscheidende Angebotsgestaltung; erfolgreiche Angebotsbearbeitung
19.00 – 20.00 Uhr	Vortrag	Strategie für spezielle Problemkunden A , B . C

## Durchgeführtes Seminar nach Kundenwunsch

### „Strategisches Verkaufen“

#### Teil 2

8.00 – 9.30 Uhr	<b>Gruppenarbeit</b>	Ausarbeitung der <b>Management-Präsentation</b> eines bereits <u>laufenden Angebotes</u> <b>Übung (Angebot)</b>
9.30 - 9.45	<i>Pause</i>	
9.45 – 11.30 Uhr	<b><u>Ergebnispräsentation</u></b>	Pro Gruppe (Folien / Flip-Chart ) aus den Gruppenarbeiten „ <b>Präsentation der ausgewählten Projekte und Angebotsgestaltung (Management-Präsentation)</b> “ <b>Übung: (Auftrag und Angebot)</b>
11.30 – 12.30 Uhr	Vortrag	Was will der Kunde? Was hat der Kunde? Fragetechniken
12.30 – 14.00 Uhr	<i>Pause</i>	
14.00 – 15.00 Uhr	Diskussionseinleitung: <b>Herr Dr.- Ing. ....</b>	Maßnahmen zur Optimierung der internen Ablauforganisation. Wer macht was? Bis wann? Verantwortungsbereiche!
15.00 – 16.30 Uhr	<b>Gruppenarbeit</b>	Diskussionsaufbereitung / zukünftige ergebnis - und kundenorientierte Vorgehensweise
16.30 – 17.00 Uhr	<b>Pause</b>	
17.00 – 18.00 Uhr	<b><u>Ergebnispräsentation</u></b>	Pro Gruppe (Folien / Flip-Chart) aus der Gruppenarbeit „ <b>Diskussionsaufbereitung</b> “
18.00 – 18.30 Uhr	<b>Auswertung</b>	Welche neuen Erkenntnisse haben wir aus der Schulung entnommen? Was muß/kann sofort umgesetzt werden? Was wird mittelfristig bis zum ..... umgesetzt? Wie war Ihr Gesamteindruck der Schulung?