

Erzielen Sie bessere Ergebnisse in Verkauf und Vertrieb!

## Basis-Seminar Vertrieb

**Seminartyp:**

Präsenzveranstaltung

**Datum:**

26. bis 27.06.2019

**Dauer:**

2 Tage

**Ort:**

Groß Meckelsen

**Preis:**

900,00 EUR zzgl. 19% MwSt.

**optional (empfohlen):**

100,00 Euro zzgl. 19 % MwSt. für das Modul "Verkäuferkompass", das im Vorfeld erstellt wird und im Seminar ausgewertet und den Teilnehmern ausgehändigt wird.

**Ziele/Kompetenzen:**

Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Kundenbeziehung systematisch zu verbessern und ihre Vertriebsleistung durch professionelle Vertriebsarbeit maximal zu steigern.

**Zielgruppe:**

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Verkäufer (sowohl Neueinsteiger als auch erfahrene Verkäufer zur Auffrischung), im Vertrieb tätige Mitarbeiter sowie an Führungskräfte-Nachwuchs aus der Landtechnik- und Baumaschinenbranche.

**Themen:**

- Vermittlung grundlegender Verkaufstechniken
- Die Kundenbeziehung im Mittelpunkt des Vertriebsgeschehens
- Einsatz von Gebiets-, Zeit- und Selbstmanagement und deren Einfluss auf die Verkaufsergebnisse
- Thematisierung von Kosten und Erträgen des Vertriebs
- Möglichkeiten der Ermittlung der Vertriebsleistung
- Fragestellung, warum Controlling im Vertrieb wichtig ist
- Verkaufstechniken werden mit Praxisbeispielen und Rollenspielen geübt und per Videoanalyse ausgewertet

**Referent:**

Dieter Obendorfer, Interim Management Obendorfer

**Weitere Infos und Buchung:**

Unter [www.landbautechnik-akademie.de](http://www.landbautechnik-akademie.de) oder direkt per E-Mail: [info@lbt-akademie.de](mailto:info@lbt-akademie.de)

**Julia Seitz:** Telefon: +49 (09)31-27997-24, E-Mail: [julia.seitz@dlv.de](mailto:julia.seitz@dlv.de)

