

„Vertrieb Kompakt“ für Personaldienstleister

Effektiv & zielorientiert – Vertrieb richtig gemacht in der Zeitarbeit
Vertriebsseminare Halbjahr 2017/2018 in: Stuttgart • München • Frankfurt • Berlin • Hamburg

Liebe Vertriebskollegin, lieber Vertriebskollege,

wir richten uns heute mit unserem Vertriebsseminar „Effektiv und Zielorientiert – Vertrieb richtig gemacht in der Zeitarbeit“ an alle Vertriebsmitarbeiter der Personaldienstleistungsbranche, die tagtäglich in vorderster Linie am Telefon und bei Ihren Kundenbesuchen gefordert sind, in jeder Situation und zu jeder Frage die richtige Argumentation und Verkaufstechnik parat zu haben.

Gerade in einem schwieriger werdenden Wettbewerbsumfeld und einem immer komplexeren politischem Umfeld, mit AÜG-Reform, Fachkräftemangel, Equal Pay und vielem mehr, werden die täglichen Herausforderungen und Aufgaben im Kundengespräch immer komplexer. Umso wichtiger ist es einen kühlen Kopf und die richtige Argumentation und Vertriebsstrategie nicht aus den Augen zu verlieren.

In unserem kompakten Vertriebsseminar zeigen wir Ihnen die richtigen

Vertriebsgrundlagen, die unterschiedlichen Kommunikationstechniken, sowie die Wahrnehmung und den Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Telefonakquisition im Personaldienstleiterbereich und natürlich auch Techniken für den sicheren Abschluss.

Dieses Seminar spricht mit seinen Tipps, Tricks und Input die von jedem sofort umgesetzt werden können in erster Linie alle im Personaldienstleistungsbereich tätigen Vertriebsmitarbeiter an – vom Einsteiger über den erfahrenen Disponenten bis hin zum Key Accounter.



IHR SEMINARTRAINER

Axel Walz

(Vertriebstrainer, Inhaber & Geschäftsführer - Vertrieb richtig gemacht und Profitask GmbH)

Axel Walz begann seine Vertriebskarriere in den 80er Jahren in den unterschiedlichsten Branchen und konnte sich so einen umfangreichen Erfahrungsschatz im Vertriebsbusiness aneignen, bevor er in den 90er Jahren die Branche wechselte um eine leitende Position in einem Zeitarbeitsunternehmen zu übernehmen.

Von 2000 bis 2015 war Axel Walz maßgeblich daran beteiligt aus einem kleinen Zeitarbeitsunternehmen eines der Top 20 der Branche zu machen. Als Vertriebsleiter und Geschäftsführer war es seine Verantwortung klare Vertriebsstrukturen zu schaffen.

2015 war es Zeit für eine Veränderung. Axel Walz geht nun als Trainer und Berater seiner Leidenschaft nach – Menschen und Unternehmen für Neukundengewinnung und Vertrieb zu begeistern. Dabei setzt er vor allem auf einen hohen Praxisanteil in seinen Schulungen und Trainings. Im Jahr 2016 wurde dann noch die Firma Profitask gegründet die als Dienstleister externe Vertriebsdienstleistungen für seine Kunden übernimmt. Monat für Monat generieren Axel Walz und sein Team mehrere hundert Besuchstermine für die Verkäufer seiner Kunden. Heute gehört Axel Walz mit seinen Unternehmen „Vertrieb richtig gemacht“ und „Profitask GmbH“ zu den ersten Adressen in Deutschland, wenn es um praxisnahen und erfolgreichen Vertrieb geht.



PROGRAMM

Effektiv und Zielorientiert – Vertrieb richtig gemacht in der Zeitarbeit.

Tipps, Tricks und Input – von jedem sofort umsetzbar!

Block I

9.00h bis 9.15h

Begrüßung und Vorstellung

9.15h bis 10.45h

Grundlagen und Basis für den Erfolg

- Menge-System-Qualität – was kommt auf den erfolgreichen Verkäufer zu
- CRM als Basis für den Erfolg
- kritische Erfolgsfaktoren: Struktur – verkäuferische Fähigkeiten - Einstellung

10.45h bis 11.00h

Kaffeepause

11.00h bis 12.30h

Zielgerichtete Kommunikation am Telefon und im persönlichen Gespräch

- Kommunikation, Menschentypen, Verhalten und Motive, Wahrnehmungsverzerrung
- Kaltakquise – Am Empfang vorbei und schnell das Ohr des Ansprechpartners gewinnen

12.30h bis 13.15h

Mittagspause

Block II

13.15h bis 15.00h

Erfolg am Telefon

- Kaltakquise (schnell zum Ansprechpartner)
- Profilverkauf
- Referenzakquise
- Unwörter & Magic Words
- Fragetechniken
- Vorwände kontern und im Gespräch bleiben
- Nutzenargumentation
- AÜG-Reform im Kundengespräch: Umgang, Argumentation und Vertriebschancen

15.00h bis 15.15h

Kaffeepause

Block III

15.15h bis 17:00h

Sack zu machen – sicher Abschließen

- Beziehungsaufbau und maximale Verbindlichkeit
- Abschlusstechniken
- Verhandlungstechniken
- Geistige Brandstiftung – AÜG Reform im Interessentengespräch

ANMELDUNG

bequem online über www.branchentreff-zeitarbeit.de

Bequem online unter www.mte-academy.de oder www.branchentreff-zeitarbeit.de anmelden (hier haben Sie auch die Möglichkeit online zu bezahlen und erhalten Ihre Rechnung und Ihr Ticket umgehend per E-Mail zugesandt). Per E-Mail: info@mte-academy.de oder per Fax an: 08143 – 2719029 .

Anmeldung für folgendes „Vertrieb Kompakt für Personaldienstleiter“ Seminar:

<input type="checkbox"/>	Stuttgart	Dienstag	07.11.2017
<input type="checkbox"/>	Frankfurt a.M.	Donnerstag	16.11.2017
<input type="checkbox"/>	München	Dienstag	20.02.2018
<input type="checkbox"/>	Berlin	Mittwoch	07.03.2018
<input type="checkbox"/>	Hamburg	Mittwoch	18.04.2018

Die Seminare finden jeweils von 9:00 – 17:00 Uhr statt. (Die Tagungslocations liegen zentral erreichbar in den jeweiligen Städten und werden Ihnen nach Anmeldung mitgeteilt)

— Seminar ticket(s) zu je 375,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.

— Seminar-Gruppentickets zu je 335,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.
(ab 2 Teilnehmern aus demselben Unternehmen)

Die Preise beinhalten jeweils die Seminarteilnahme, Seminarunterlagen, sowie Kaffeepausen und Tagungsgetränke.

Für diese verbindliche Anmeldung gelten ausschließlich unsere allgemeinen Teilnehmer AGB (einzusehen unter www.mte-academy.de).

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, die Plätze werden jeweils nach Datum des Anmeldeeingangs berücksichtigt.

Veranstalter: MEET THE EXPERTS ACADEMY UG (haftungsbeschränkt)

Kirchweg 3 • D 82237 Wörthsee • Tel. 08143-5599988 • Fax 08143-2719029
E-Mail: info@mte-academy.de • Internet: www.mte-academy.de

Firma (Rechnungsadresse)

1. Teilnehmer (Vorname, Name)

E-Mail-Adresse:

2. Teilnehmer (Vorname, Name)

E-Mail-Adresse:

Firmenstempel

Ort/Datum

Unterschrift