

Verkauf, Vertrieb, Service

Erfolgreiche Beratungs- und Verkaufsgespräche führen

Bedarfsbezogene Konzepte und eine ergebnisorientierte Durchführung zeichnen die individuellen Vertriebsstrainings von Orange Consulting aus. Die Inhalte werden auf Ihre Ziele abgestimmt, die Vorkenntnisse der Trainingsteilnehmer/innen berücksichtigt.

Orange Consulting bietet Vertriebsstrainings für den Außendienst, Innendienst, den Verkauf und den Kundendienst an.

Wir befähigen Ihre Vertriebsmitarbeiter, beim Kunden durch die passenden Argumente einen entscheidenden Verkaufsimpuls zu setzen und dadurch den Umsatz anzukurbeln. Im Interesse einer nachhaltigen Kundenbeziehung achten wir darauf, dass Ihre Kunden überzeugt, nicht überredet werden. Hoch qualifizierten technischen Kundenberatern und Spezialisten helfen wir, ihren kaufmännischen Kunden technische Merkmale und Fachbegriffe in verständlichen und nachvollziehbaren Nutzen zu übersetzen und dem Kunden den Mehrwert der Leistung zu vermitteln. Damit erleichtern Sie Ihrem Kunden das „Ja“ zu Ihrem Angebot.

Im Verkauf sind es viele Kleinigkeiten, die in der Summe den Unterschied ausmachen. Wir nehmen diese Details wahr und ernst und sensibilisieren Ihre Mitarbeiter, all ihre verkäuferischen Möglichkeiten auszuschöpfen.

Unser Leistungsspektrum umfasst:

- Empfehlungen für den partnerschaftlichen Umgang mit Kunden und glaubwürdiges Beziehungsmanagement – von der Kundengewinnung bis zur Kundenbindung
- Unternehmen, Produkte und Leistungen souverän präsentieren
- Als Unternehmensrepräsentant professionell und zeitgemäß auftreten
- Erfolgreiche Neukunden-Akquisition
- Rhetorisch-dialektischer Feinschliff für den Verkauf
- Strategischer Verkauf
- Ergebnisorientierte Besuchsvorbereitung
- Dialektik im Kundengespräch: Den Kundenbesuch nach allen Regeln der Kunst korrekt, verbindlich und wirkungsvoll gestalten
- Nutzenargumentation: Kunden überzeugen statt überreden
- Stabilität im Umgang mit Widerständen und bei Konflikten
- Einwände souverän entkräften
- Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit des Kundenbesuchs sicherstellen
- Professionelles Beschwerdemanagement: Reklamationen als Chance nutzen
- Preise und Konditionen verhandeln
- Abschlussorientierte Gesprächsführung

A large, stylized orange logo element, partially visible on the left side of the page, consisting of a circle with a white crescent shape inside.

organisationen anders gestalten.

Vorgehensweise

Zur Vorbereitung des Trainings führen wir Gespräche mit den Trainingsteilnehmern oder absolvieren eine Hospitanz am Point of Sale. Damit lernen wir Ihre Produkte und Kunden am besten kennen und passen auf dieser Basis unsere Trainingsinhalte Ihrem speziellen Bedarf an.

Wir trainieren ausschließlich mit Ihren Produkten und Dienstleistungen und berücksichtigen Ihre Marktbedingungen. Der Praxistransfer findet dadurch bereits im Training statt. Ihre Mitarbeiter erhalten viele sofort umsetzbare, nützliche Praxistipps, damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen. Nach dem Besuch des Trainings fällt es den Mitarbeitern leichter, schwierige Situationen im Verkaufs- oder Beratungsgespräch, der Verhandlung oder am Telefon zu meistern.

Methoden

Praxisbezug steht an erster Stelle. Kurze Vortrags- und Lehrgesprächseinheiten wechseln mit vorbereitenden Gruppen- und Einzelübungen ab. In realitätsnahen Rollenübungen führen die Teilnehmer/innen Verkaufsgespräche mit Ihren Produkten und Leistungen.

Unser Feedback ist detailliert und stärkenbasiert, die Empfehlungen zur Leistungssteigerung pragmatisch und umsetzungsorientiert. Fachwissen und theoretische Grundlagen werden fokussiert auf die für die Aufgabe relevanten Fragen, so dass die Trainingsteilnehmer/innen diese schnell integrieren und Erfahrungen wie Lernfortschritte machen. Auf Wunsch arbeiten wir auch gerne mit Videoanalyse. Unsere Vertriebstrainings sind als Gruppenveranstaltung und Einzelmaßnahme, z.B. im Rahmen eines Einzelcoachings, als On und Off the Job-Training buchbar. Wir besuchen Sie gerne, um in einem unverbindlichen Vorgespräch zu klären, wie Sie Ihr Ziel am besten erreichen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf! Telefon 0221-500 550 35.

Aus Feedbackbögen:

„Es hat mir den erhofften Werkzeugkoffer geliefert.“

„Hoher Lerneffekt, praktische Beispiele, nahe an der Praxis.“

„Hat meinen Vorstellungen entsprochen, Umfang genau richtig.“

A large, stylized orange 'e' logo is partially visible on the left side of the page.

organisationen anders gestalten.