Ihre Trainer

Annemarie Habermeier

Kurz über aha Vertriebstraining (aha)

Ich bin als freiberufliche Vertriebstrainerin sowohl im Mittelstand als auch in global agierenden Unternehmen der IT und Automotive Industrie tätig.

Im Fokus liegen dabei immer ein hoher Praxisbezug und die sofortige und einfache Umsetzung im Berufsalltag.

Dagmar Hees-Rave

Was meine Kunden lieben:

Die Inhalte bleiben im Kopf und nicht im Handout. Durch clevere Didaktik vermittle ich auch schwierige Inhalte oder steife Themen mit Leichtigkeit und anwendungsfertig.

Woher ich das kann?

Es ist ein Talent für die kreative Umsetzung der Lerninhalte, gutes Methodenwissen in der Erwachsenenbildung, fundierte Ausbildung in Betriebswirtschaft und Kommunikationswissenschaften, langjährige Berufserfahrung in der Unternehmenspraxis sowie das genaue Zuhören, was meine Kunden brauchen.

Fitnesstraining für den erfolgreichen Umgang mit Kunden

Professionell mit Kunden arbeiten auf Kundenevents – im Fachbereich – im Alltag

Dagmar **Hees-Rave**
Training and Consulting

aha
vertriebstraining

Fit für Ihre Kundenevents – zweitägiger Workshop

Die Investition in Messeauftritte oder andere Kundenevents muss sich lohnen. Häufig werden viel Zeit und finanzielle Mittel in das Standkonzept, die Planung und Vorbereitung investiert. Doch wie gut vorbereitet ist Ihr Team selbst? Dabei liegt in der Motivation und den Kommunikations-Skills Ihrer Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg!

Inhalte Tag 1:

- Auf Kunden zugehen, leicht gemacht
- Wie finde ich meine Themen –Value-Proposition
- Persönliches Auftreten und nonverbale Kommunikation
- Kommunikationspsychologie: Günstige Gesprächssituationen erkennen
- Gesprächseinstiege und – ausstiege entwickeln und üben
- Zeitdiebe gekonnt verabschieden
- Kundenevents sind anstrengend – Wie kann ich mich selbst motivieren?

Inhalte Tag 2:

- Vertriebsgespräche systematisch aufbauen und führen
- Die kundenindividuelle Nutzenargumentation – Was ist für meinen Kunden wichtig und was bringt es, damit sich seine Investition lohnt?
- Wer fragt der führt – durch eine vertriebsorientierte Fragetechnik echtes Interesse beim Kunden wecken
- Professioneller Umgang mit Einwänden
- Nachbereitung von Leads und Anfragen
- Kennenlernen einer effektiven Methode zur Projektqualifizierung

Ihre Vorteile:

- Mehr als ein Training für Kundenevents! Ihre Mitarbeiter erleben ein **Fitness-Training für den professionellen Umgang mit Kunden.** Ihr Messeauftritt oder Event bringt zahlreiche neue Kontakte und wertvolle Gespräche. Ihre Mitarbeiter lernen viel über Kundenorientierung, Verkaufstechnik und wirkungsvolle Kommunikation mit Kunden – Ein Know-how, das Ihre Mitarbeiter auch im täglichen Kundenkontakt nutzen werden.
- Sie profitieren von einem optimal abgestimmten **Kompetenz-Mix der beiden Trainerinnen** aus Marketing, Kundenbeziehungsmanagement, Kommunikation, Betriebswirtschaft und Vertrieb.

Teilnehmer:

Messeteams, Vertrieb und vertriebsnahe Mitarbeiter, Kundenservice, Vertriebsinnendienst, Residents, Presales, Tech-Consultants, freie Mitarbeiter und alle, die im direkten Kundenkontakt stehen.

Interesse?

Für dieses und weitere intensive „Fitnesstrainings“ mit Ihren Mitarbeitern freuen wir uns auf Ihren Kontakt unter:

Dagmar Hees-Rave
Am Wasserfall 14
85123 Karlskron
08450/9295364
dagmar@hees-rave.de
www.hees-rave.de

Annemarie Habermeier
Unterer Grasweg 43
85055 Ingolstadt
Annemarie.habermeier@
aha- vertriebstraining.de
www.aha-vertriebstraining.de