

# Diplomlehrgang „Verkaufserfolg für EPU“

Ausbildung für professionellen Verkauf  
für die speziellen Anforderungen von  
Einpersonenunternehmen

Jeden Monat die gleiche Unsicherheit...

- Werden die Umsätze reichen?
- Wann kommt Cash auf mein Konto?
- Wo sind potenzielle Kunden und wie komme ich zu Terminen?
- Wie präsentiere ich mich bestmöglich im Verkaufsgespräch?
- Wie führe ich verkaufsaktive Telefonate?
- Wie organisiere ich meine Vertriebsaktivitäten?
- Wie lege ich am besten meine Kundendatenbank an?
- Werde ich genügend Kunden gewinnen?
- Werden meine Leistungen auch vom Kunden honoriert?
- Wie soll ich mein Pricing ansetzen?
- Werde ich die notwendigen Aufträge erhalten?

Gewinnen Sie Sicherheit in der Planung Ihrer Umsätze.

Gewinnen Sie mit begrenzten Budgets die Kunden, die Sie wollen.

Verkaufen Sie mit Sicherheit mehr!

EPU haben ganz spezielle Anforderungen – deshalb haben wir den **Diplomlehrgang „Verkaufserfolg für EPU“** entwickelt.



**Aktiver Verkauf ist der Schlüssel zum Erfolg!**

## Ihr Nutzen:

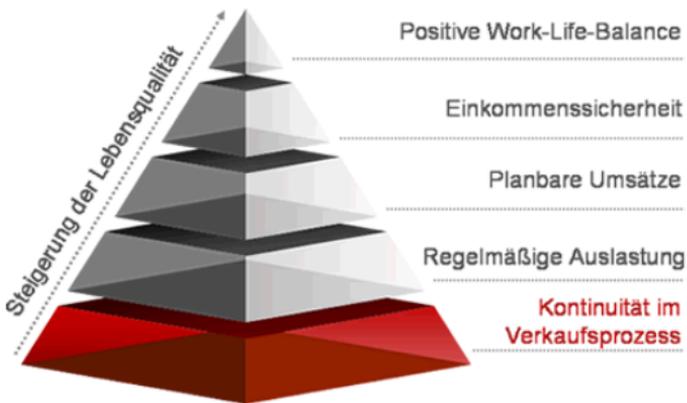
Dieser Lehrgang wurde aus der Praxis für die Praxis entwickelt. Gearbeitet wird am Vertriebskonzept für das eigene Unternehmen, daraus ergeben sich die Fragestellungen.

Die theoretischen Inputs, die für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie relevant sind, fließen unmittelbar in die praktische Arbeit ein.

Einpersonenunternehmen (EPU) produzieren, planen, verwalten und verkaufen...

Leider kommt das Verkaufen aber oft zu kurz!

Neukundengewinnung findet praktisch nicht statt und zumeist ist ein einziger großer Auftraggeber für den Löwenanteil am Umsatz verantwortlich.



Der **Diplomlehrgang „Verkaufserfolg für EPU“** wurde entwickelt, um im Unternehmen einen EinFrau-/EinMann-tauglichen Verkaufsprozess aufzusetzen, der eine kontinuierliche Auslastung und planbare Umsätze ermöglicht.

## Inhalte:

### Modul 1

- Wofür genau stehe ich?
- Was kann ich besser als andere?
- Mein USP und brauche ich überhaupt einen USP?
- Meine „30-Sekunden-Unternehmensvorstellung“
- Analyse meiner Zielgruppe, mein „idealer Kunde“
- Hitratemanagement
- Zeitaufwendungen
- Setzen erreichbarer Ziele
- Meine Vertriebsstrategie, mein Vertriebsplan
- Welche Erfolge kann ich erwarten?

Peergruppenarbeit

### Modul 2

- Woher bekomme ich meine Adressen?
- Wer ist mein Ansprechpartner?
- Das Buying Center
- Phasen des Verkaufsgesprächs, Fragetechnik
- Signale der Körpersprache
- Nutzenargumentation, Reizmodell
- Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Mein persönliches Verkaufsgespräch
- Preisverhandlung

Peergruppenarbeit

### Modul 3

- Mein professionelles Telefongespräch
- Kundenorientierung u. Dienstleistungsbewusstsein
- Verbale, nonverbale Signale
- Vermitteln eines guten Gefühls
- Cross- und Upselling
- Selektive Wahrnehmung
- Meine persönlichen Gesprächsleitfäden und Argumentationshilfen
- Erwartungsmanagement
- Mein persönlicher Telefon-Aktionsplan

Peergruppenarbeit

In den Peergruppen arbeiten Sie mit AusbildungskollegInnen an der Umsetzung der Lerninhalte in Ihren Vertriebsalltag. So bauen Sie sukzessive Ihr Netzwerk auf.

## Inhalte:

### Modul 4

- sales 2.0
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch web 2.0
- Communities, Blogs, XING, Google Adwords
- Aufbau neuer Vertriebskanäle
- Mein Newsletter (Salesletter)
- Kundenbindung
- Professionelles Beziehungsmanagement
- Aufteilung von Aktionen ähnlicher Unternehmen
- Mein persönlicher Kundenbindungsaktionsplan
- Präsentationstechnik
- Managen schwieriger Gesprächsinhalte
- Wie signalisiert meine Präsentation hohe Kompetenz?
- Wie behalte ich mein „Standing“ und beherrsche einen sicheren Umgang mit meiner Nervosität
- Wie unterstützt der Einsatz meiner Unterlagen die Inhalte meiner Präsentation sinnvoll?
- Wie bringe ich die Dinge auf den Punkt?

### Peergruppenarbeit

### Modul 5

- Vertriebsplanspiel SalesACTivity
- Abschlussworkshop
- Präsentationen

Sie erarbeiten praxistauglich für Ihr Unternehmen:

- Vertriebskonzept
- Umsatzplanung
- sales 2.0-Strategie
- Verkaufspräsentation
- Google-Kampagne
- Gesprächsleitfäden
- Adresspool
- etc.



## Lehrgansdauer:

5 Monate

116 Unterrichtseinheiten (UE)

24 Stunden Peergruppenarbeit

## Methode:

Dieser Lehrgang wurde aus der Praxis für die Praxis entwickelt. Gearbeitet wird am Vertriebskonzept für das eigene Unternehmen, daraus ergeben sich die Fragestellungen. Die theoretischen Inputs, die für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie relevant sind, fließen unmittelbar in die praktische Arbeit ein. Der Diplomlehrgang enthält Elemente wie Gruppenarbeit, Plenararbeit und Telefoncoaching. Im Vordergrund steht immer das praktische Erproben des soeben Gelernten. In der Praxisphase zwischen den Modulen arbeiten Sie in den Peergruppen intensiv an der Umsetzung in Ihr Unternehmen.

## Lehrgangsziel:

Ausbildung für professionellen Verkauf und die Umsetzung in die Realität des EPU. Entwicklung der individuellen Verkaufspersönlichkeit und Erstellung des eigenen Vertriebskonzepts, sales2.0-Plans, Gesprächsleitfadens, Kundendatenmanagements, Adresspools etc.

## Zielgruppe:

Einpersonenunternehmen (EPU) oder Personen mit ähnlichen Vertriebsanforderungen.

## Veranstaltungsort:

Unsere Veranstaltungsorte finden Sie unter [www. salesfocus.at](http://www.salesfocus.at).

## Abschluss:

Diplom Salesprofessional

Voraussetzung für den Diplomabschluss ist eine 80% Anwesenheit, eine erfolgreiche Abschlusspräsentation des eigenen Vertriebskonzepts und 24 Stunden Peergruppenarbeit.

## Teilnahmegebühr:

Euro 2.550,- (exkl . Mwst.)

Nutzen Sie unsere **speziellen Frühbuchervorteile**. Nähere Informationen finden Sie auf [www.salesfocus.at](http://www.salesfocus.at).

## Termine:

Start Frühjahr 2010		
Block 1	Do 20.05.2010	16:30 –20:00 Uhr
	Fr 21.05.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 22.05.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 2	Do 10.06.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Fr 11.06.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 12.06.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 3	Do 24.06.2010	16:30 –20:00 Uhr
	Fr 25.06.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 26.06.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 4	Mi 01.09.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Do 02.09.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 5	Do 30.09.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Fr 01.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 02.10.2010	09:00 –17:00 Uhr

Start Herbst 2010		
Block 1	Do 09.09.2010	16:30 –20:00 Uhr
	Fr 10.09.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 11.09.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 2	Do 07.10.2010	16:30 –20:00 Uhr
	Fr 08.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 09.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 3	Do 21.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Fr 22.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 23.10.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 4	Mi 17.11.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Do 18.11.2010	09:00 –17:00 Uhr
Block 5	Do 09.12.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Fr 10.12.2010	09:00 –17:00 Uhr
	Sa 11.12.2010	09:00 –17:00 Uhr

# salesfocus

 Institut für Verkaufserfolg

Neusiedlzeile 28  
2304 Orth an der Donau

[www.salesfocus.at](http://www.salesfocus.at)  
[office@salesfocus.at](mailto:office@salesfocus.at)  
+43 (0)2212 20122  
+43 660 411 80 27  
+43 660 277 19 66



Peter Huber



Andrea Muffat



Wolfgang Muffat



Gisela Kaltenhofer



Daniela Drobnak

Ihre TrainerInnen