

Schlüssel zum Kunden!



Verkaufsseminar - STRUCTOGRAM® Teil III für Geschäftsführer, Inhaber und Verkäufer

Verkaufserfolg hat vor allem drei Ursachen und deshalb auch drei Voraussetzungen, die im Verkaufs-Training geschaffen werden müssen:

1. Ursache: Die Stimmigkeit von Persönlichkeit und Verkaufsmethode

Die Voraussetzung dafür ist die Selbstkenntnis. Denn man kann nur dann die geeigneten Verkaufs-Methoden und -Techniken bewusst auswählen, wenn man seine eigenen Stärken, Schwächen und Begrenzungen kennt.

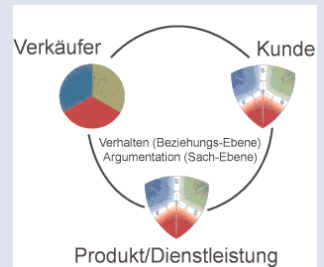
2. Ursache: Das Eingehen auf die Eigenart des Kunden soweit es zur Authentizität des Verkäufers „passt“

Die Voraussetzung dafür ist die Menschenkenntnis, die auf der Grundlage der Selbstkenntnis erworben werden kann. „Automatische“ Folge von Selbst- und Menschenkenntnis ist die Optimierung der Sozialkompetenz.

3. Ursache: Eine spezifische Produktkenntnis

Die Voraussetzung dafür ist eine Produktkenntnis, die sich nicht nur auf Produkteigenschaften beschränkt, sondern das Produkt mit den individuellen Motiven und Bedürfnissen des Kunden in Beziehung setzt.

Erfolgreicher Verkauf setzt somit voraus, die individuellen Kaufmotive und die daraus resultierenden Bedürfnisse des Kunden zu erkennen und so für jeden die wirksamsten Argumente und das passende Angebot zu finden. Dabei lassen sich die vielfältigen Bedürfnisse auf wenige Grund- und Kaufmotive zurückführen, die Antrieb zum Kauf sein können. Die Wurzeln für diese Motive liegen stets in irgend einem Vorteil, den sie in der langen Geschichte der Evolution für das Leben brachten.



Trainingsziele des Seminars

Im Seminar „Schlüssel zum Kunden“ lernt der Teilnehmer unter anderem wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Er lernt, daraus die „passenden“ Argumente für Produkte bzw. Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten. Und schließlich lernt er, die spezifische Signalwirkung dieser Produkte (Produkt-„Persönlichkeit“) im Triogram zu orten.

Denn der erfolgreiche Verkäufer wird das gleiche Produkt bzw. die gleiche Dienstleistung an unterschiedliche Kunden auf „unterschiedliche“ Weise verkaufen: durch sein Verhalten (Beziehungs-Ebene) und seine Argumentation (Sach-Ebene). Dabei zeigen sich Structogram und Triogram als „Ordnungs-Prinzipien“, um die Unterschiedlichkeit von Kunden sowie die spezifische Produkt-„Persönlichkeit“ bewusst und nachvollziehbar zu machen.

Voraussetzung der Teilnahme am Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ist die vorherige Teilnahme am Seminar „Schlüssel zur Selbstkenntnis“ und „Schlüssel zur Menschenkenntnis“. Das Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ist idealer Weise als firmeninternes Seminar geeignet, wird von uns aber auch als offenes-Seminar angeboten.



Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer
Ottmar Achenbach

Der **Referent Ottmar Achenbach** (*1960) ist als Coach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer tätig und vermittelt sein Wissen durch gezielte Coachingmaßnahmen, Seminare und Fach- und Motivationsvorträge. Für ihn bedeutet Persönlichkeitsentwicklung gezieltes Ergänzen von Kompetenzen, ausgehend vom Stand und den Möglichkeiten der Person und/oder des Unternehmens, orientiert an deren Zielen und Visionen. Er unterstützt sie, die erforderlichen Schritte selbst erfolgreich umzusetzen.

Besondere Schwerpunkte in seiner täglichen Arbeit sind die Bereiche: Führung, Rhetorik, Teamentwicklung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation. Darüber hinaus Arbeitstechniken wie Zeit-, Selbst- und Stressmanagement. Weiterhin ist er tätig als Kolumnist und Buchautor. Sein 1. Buch wurde 2007 veröffentlicht und hat den Titel «Erfolgsfaktoren». Außerdem schreibt er seit 2006 für eine Wochenzeitung die Kolumne «Erfolgsfaktoren».

Seine Karriere begann im Handwerk mit dem Abschluss der Meisterprüfung. Eine weitere Station waren vier Jahre in einem der größten Elektronikkonzerne der Welt. Es war die Entwicklungsabteilung der Halbleiterindustrie in München. Weitere 4 Jahre folgten als Key-Account-Manager für ein amerikanisches Unternehmen. Ein Teil dieser acht Jahre, verbrachte er in Japan und Amerika.

1992 begann seine Karriere als Selbständiger. Erst in der Informations-technologiebranche und ab 2003 als Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer. Sein Leben bestand aus permanenter Weiterentwicklung seiner eigenen Persönlichkeit. 2006 kam eine der wichtigsten Trainerlizenzierungen hinzu, das STRUCTOGRAM® (Selbstkenntnis, Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden) und im Moment studiert er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Absatzwirtschaft.

Von Firmen wird er unter anderem auch für Motivationsveranstaltungen als Redner und/oder Moderator gebucht. Auf seiner Referenzliste findet man Firmen wie IBM und Fujitsu-Siemens aber genauso auch den Handwerker oder Mittelständler von nebenan.

Sein Leitsatz „Seien Sie ständig auf der Suche nach Herausforderungen, denn nur so wächst Ihre Persönlichkeit.“

Aufbauend auf die STRUCTOGRAM® Seminarreihe I-III, empfehlen wir Ihnen das Verkaufsseminar „Sales Professional - Vom Termin bis zum zufriedenen Kunden!“...

...von der Kaltakquise bis zum Kundentermin ist oft ein langer Weg. In diesem Seminar lernen Sie erfolgreiche Strategien und neue Methoden kennen, wie Sie zu neuen Kunden kommen und Vorfreude, für einen bevorstehenden Termin, beim Kunden auslösen. Machen Sie die Neukundenakquise zur Chefsache.

Erfolgreiche Verkaufsgespräche gliedern sich in 5 Hauptphasen, die wiederum aus kleineren Teilphasen bestehen können. Die Betrachtung dieser Teilphasen für sich hilft uns zu verstehen, welche Mechanismen und psychologischen Gesetze hinter Erfolg und Misserfolg eines Verkaufsgesprächs stehen. Dadurch lernen wir die Systematik und Dynamik unserer Gespräche besser zu analysieren und können so bewusst Einfluss auf das Gesprächsergebnis ausüben.

Abgerundet wird das Seminar mit den Themen Aftersales und Kundenbeziehungsmanagement (Kundenbindung) und all den Möglichkeiten und Potenzialen, die oft vernachlässigt werden!

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite oder persönlich am Telefon.

Telefon: 08031 9082 666 · Telefax: 08031 9082 667
info@ottmar-achenbach.de · www.ottmar-achenbach.de

Veranstaltungsdatum: _____ Notieren Sie sich hier den Veranstaltungstermin
Veranstaltungsdauer: 10:00 - 17:00 Uhr
Referent: Ottmar Achenbach
Preis/Teilnehmer: 399,00 EUR
Termine: siehe www.ottmar-achenbach.de

Ihre Anmeldung

Begrenzte Teilnehmeranzahl, melden Sie sich noch heute an!

- Wir nehmen mit Personen teil
- Wir sind nicht interessiert
- Wir sind verhindert und bitten um eine Einladung zur nächsten Veranstaltung

Teilnehmer

Vorname, Nachname

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ Ort

Telefon Fax

Vorname, Nachname

E-Mail Homepage

Von wem wurden Sie eingeladen?

Datum Unterschrift, Stempel

***1 Vertragsbedingungen:** Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Alle Informationen zu, Veranstaltungsort, Anreise etc., erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn. Bei Ausfall eines Referenten und/oder nicht ausreichender Teilnehmerzahl, behält sich der Veranstalter vor, einen Ersatztermin zu nennen. Bei Stornierung der Anmeldung bis zu 10 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 20% des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Umbuchung ist nur einmal und erst nach Begleichung des vollen Seminarbetrages bis spätestens 10 Tage vor Seminarbeginn möglich. Maßgeblich ist jeweils der Posteingang bei OTTMAR ACHENBACH. Gerne übertragen wir die Einladung auf eine Person ihrer Wahl. Mit Ihrer Unterschrift auf dieser Anmeldung, genehmigen Sie uns, Bild und Filmmaterial, dass während der Veranstaltung gemacht wird, für Flyer, Anzeigen und unseren Internetauftritt zu verwenden, außer Sie widersprechen ausdrücklich vor Seminar- bzw. Vortragsbeginn.