

## Strategisches Verkaufen von Faserverbund-Lösungen Spürbare Resultate in kurzer Zeit!



**Anwendungen aus Faserverbundwerkstoffen - neudeutsch Composites- sind komplex und erfordern vom Verkäufer detaillierte technisch wirtschaftliche Überzeugungsarbeit beim Kunden. Nur so kann es gelingen, den Wert (Value) des Produktes bzw. der technischen Lösung zu verkaufen.**

**Mit diesem 1 ½ tägigen Seminar wollen wir - mit Ihnen - auf Ihre Kunden bezogene Strategien und Taktiken entwickeln, Ihre Kundenbindung konsequent ausbauen und einen Spitzenstandard für Ihren Verkaufsprozess für Composites-Produkte schaffen.**

### Das Erfolgsrezept - Kundenbindung konsequent ausbauen

Konsequent Kundenbindungen auszubauen ist weit mehr, als nur neue Kunden zu gewinnen. Es bedeutet auch, neue Verkaufschancen für bestehende Kunden zu entwickeln und so die Kundenbindung zu vertiefen. **Verkaufen Sie Ihrem Kunden Lösungen mit größtmöglichem Wert**, ohne dabei Geld aus dem Fenster zu werfen.

Investieren Sie auch in Ihre Beziehungen zu Ihren Vertriebspartnern!  
Gehen Sie so sicher, dass Ihre Partner Ihre Lösungen effektiv an ihre eigenen Kunden verkaufen. Kundenloyalität zielbewusst ausbauen bedeutet also:

- Jeder in Ihrer Verkaufsorganisation benutzt immer den richtigen Ansatz, um Verkaufschancen festzustellen, auszubauen und erfolgreich abzuschließen.
- Sie verkaufen konsequent nach Wert, nicht nach Preis.
- Das Verkaufsmanagement und die einzelnen Verkäufer arbeiten gemeinsam. So gehen Sie sicher, dass jeder abgeschlossene Verkauf das bestmögliche Ergebnis ist - für Ihr Unternehmen und für Ihren Kunden.

### Ihr Mehrwert - Spürbare Resultate in kurzer Zeit!

**Sie brauchen schnelle Ergebnisse und Erfolge** in Ihrem Composites-Geschäft. In der heutigen Wirtschaft können Sie weder Zeit noch Energie oder Geld für Dinge verschwenden, die Sie letztendlich nicht erfolgreicher machen.

- Helfen Sie neuen Mitarbeitern auf die Sprünge, damit sie rasch zu produktiven Mitgliedern Ihrer Verkaufsorganisation werden!
- Benutzen Sie nur den besten Ansatz, um mehr Kunden zu gewinnen! So können Sie Ihre Verkaufschancen erhöhen.
- Selbst wenn Sie diesen Ansatz zur Gewinnung neuer Kunden erst in den letzten Zügen eines Verkaufsprozesses anwenden, werden Sie immer noch bessere Resultate erzielen.

## Unser Ansatz - Ihr Fahrplan zum Erfolg!

Ihr Fahrplan macht es Ihnen möglich, schon heute Ihren Erfolg für morgen zielstrebig zu planen. Unser Fahrplan ermöglicht es Ihrer Verkaufsorganisation, effektiv die nötigen Strategien und Taktiken zu planen, vorzubereiten und durchzuführen, die Ihr Unternehmen genau dort positionieren, wo Sie es haben wollen. **Ein effektiver Plan** beinhaltet folgende Stärken:

- Er benutzt einen einfachen, allgemein verständlichen Wortschatz für die gesamte Verkaufsorganisation.
- Er wählt zielstrebig die beste Verteilung Ihrer Ressourcen aus.
- Er basiert auf den Erfahrungen, die wir in den letzten 24 Jahren mit ähnlichen Verkaufsorganisationen gesammelt haben. **Auch Ihr Unternehmen können wir so erfolgreicher machen!**

## Strategisches Verkaufen - Ihre Werkzeuge!

### Der Prozess

Im Mittelpunkt steht die strategische Analyse, die erfolgreichen Verkaufsgesprächen vorangeht. Es wird ein Prozess vorgestellt, der es den Verkäufern ermöglicht:

- Zu ermitteln, was sie wissen, was sie nicht wissen und was sie wissen müssen, bevor sie ein Verkaufsgespräch durchführen.
- Entscheidende Kaufeinflusssträger zu erreichen und deren Empfänglichkeit zu bewerten.
- Die Ergebnisse zu ermitteln, die zum Verkauf und zu WIN-WIN-Beziehungen führen.
- Komplexe Verkäufe mit mehreren Entscheidungsträgern zu managen.
- Verkaufszyklen zu verkürzen.
- Zeitraubende Fehlstarts und Sackgassen zu beseitigen.
- Einmalige Kunden zu langfristigen Kunden zu machen.
- Praktische Strategien für die Erreichung ihrer Ziele zu entwickeln, einschließlich Maßnahmenplänen mit Zeitangaben und realistischen Ergebnisprognosen.
- Einen Coach ermitteln, der sie durch den gesamten Verkauf führt und unterstützt.

### Inhalt

Die Teilnehmer bekommen Zugriff auf urheberrechtlich geschützte Verkaufstechniken & -werkzeuge, deren Wert immer wieder unter Beweis gestellt wurde, zum Beispiel:

- Der Verkaufs-Channel für Kundenverfolgung und Gebietsmanagement.
- Das Profil des idealen Kunden, welches unterstützend bei der Ermittlung der „Übereinstimmung“ und des Potentials für ein WIN-WIN-Ergebnis wirkt.
- Die vier bei jedem Kauf vorhandenen Einflusssträger auf die Kaufentscheidung.
- Die Gewinn-Ergebnis-Aussage zur Bestimmung des Gewinns jedes Kaufeinflusssträgers, die beim Aufbau langfristiger Geschäfte unterstützt.
- Die Blue-Sheet-Analyse. Sie liefert eine strukturierte Verkaufsanalyse, die das Ziel und die Art und Weise, wie es zu erreichen ist, detailliert aufführt.

## Zielgruppe

- Geschäftsführer, die für nationale Kundenbetreuung zuständig sind
- Regionalvertriebsmanager
- Vertriebs- und Marketingmitarbeiter
- Führungskräfte in der Kundenbetreuung
- Vertriebsleiter und –mitarbeiter
- Strategische Kundenmanager
- Funktionsübergreifende und strategische Kundenbetreuungsteams
- Techniker im Vertrieb und Kundendienstmitarbeiter.

## Ort und Termin

- Ort: AVK-Geschäftsstelle, Am Hauptbahnhof 10, 60329 Frankfurt am Main
- Termin: 21. - 22. November 2013
- Veranstaltungsdauer:
  - ⇒ Tag 1: 09.00-17.00 Uhr
  - ⇒ Tag 2: 08.30-15.30 Uhr
- (Seminarnummer: 6002131121)

## Die Referenten

- Johan van Veen  
[Distribution Partner Miller Heiman [www.millerheiman.com](http://www.millerheiman.com) ]
- Dr. Michael Effing  
[Vorstandsvorsitzender der AVK - Industrievereinigung Verstärkte Kunststoffe]

## Ihre „all inclusive“-Investition

Je Seminar und Teilnehmer\*:

- **EUR 1245,- zzgl. MwSt. für AVK-Mitglieder**  
Endpreis inkl. 19% MwSt. EUR 1481,55
- **EUR 1395,- zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder**  
Endpreis inkl. 19% MwSt. EUR 1660,05

\* Im Preis sind die Tagungsunterlagen, ein Begrüßungssnack, Erfrischungsgetränke, sowie ein Mittagsimbiss enthalten.

## Die Tagungsunterlagen beinhalten:

- **Tagungsmappe**
- **Arbeitsunterlagen**
- **E-Tool**
- **Zugang Miller Heiman Knowledge Center**
- **Global Sales Best Practice Study**

## Anmeldung

**per Fax: +49 (0) 69 – 27 10 77 – 10**

**per Mail: [info@avk-tv.de](mailto:info@avk-tv.de)**

**Info-Telefon: +49 (0) 69 – 27 10 77 - 0**

Ja, ich möchte teilnehmen:

Seminartermin und -titel: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

oder Seminarnummer: \_\_\_\_\_

(s. unter Orte und Termine)

Wir sind AVK-Mitglied.

Die AVK-Geschäftsbedingungen erkenne ich an. \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Firma / Institution

\_\_\_\_\_  
Abteilung / Funktion

\_\_\_\_\_  
Straße / Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon, Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

AVK – Industrievereinigung Verstärkte Kunststoffe e. V. • AVK-TV GmbH  
Am Hauptbahnhof 10 • 60329 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 – 27 10 77 – 0 • Mail [info@avk-tv.de](mailto:info@avk-tv.de) • [www.avk-tv.de](http://www.avk-tv.de)