

SONNENHOLZER BERATUNG



**Erfolgsstrategien
für Spitzenleistung
im Vertrieb**

A stack of gold bars is shown in the background, slightly faded. The bars are arranged in a grid-like pattern, with some bars overlapping. The text is overlaid on the bars in a red color.

Firmenseminare

Veranstaltungen / Events

Coaching

Zertifizierungen

Aus- und Weiterbildung

Training / Schulung

Vorwort

In guten Zeiten geht es allen gut – in harten Zeiten nur den Guten. Dieses alte Sprichwort macht uns die aktuelle Marktentwicklung mit zunehmender Dringlichkeit und Härte deutlich. Und langsam wird auch dem Letzten klar, was wir seit 1990, als die Sonnenholzer Beratung gegründet wurde, sagen: Gut wird keiner von alleine. Vertrieb und Verkauf ist ein ehrliches, wenn auch hartes Handwerk. Eine Kunst, in der kein Meister je vom Himmel fiel. Wenn ein Vertriebs-, ein Verkaufsleiter, ein Verkaufsteam oder ein einzelner Verkäufer wirklich gut ist, dann nur, weil er etwas aus sich gemacht hat. Oder um es in einem Wort zu sagen: Training.

Vertrieb und Verkauf sind zwei zu wichtige Erfolgsstützen jedes Unternehmens, um sie dem Zufall zu überlassen. Wer gut sein will, wer sich auch langfristig wirklich am Markt durchsetzen und etablieren will – egal welche Haken die Konjunktur schlägt – der braucht einfach für sich und sein Team eine gute Ausbildung, periodische Weiterbildungen, unterstützendes Coaching und erstklassige Trainings. Bundesliga-Teams trainieren täglich. Wer in seinen Märkten an die Spitze will, nimmt sich ein Beispiel daran.

Seit die Sonnenholzer Beratung gegründet wurde, haben wir Tausende von Vertriebs- und Verkaufsleitern, Verkäufern und Managern aus- und weitergebildet, trainiert und gecoacht, beraten und prozessbegleitet. Denn je bedrohlicher die wirtschaftliche Situation wird, desto klarer wird den Verantwortlichen, dass nur Personal- und Organisationsentwicklung auf qualitativ hohem Kompetenzniveau den Erfolg wirklich zuverlässig sichern kann. Wir haben immer größten Wert auf Qualität gelegt. Unsere Bildungsmaßnahmen enden mit Zertifikat. Sie werden vom unabhängigen Bundesverband der ausgebildeten Trainer und Berater (BaTB) ständig auf Qualität geprüft.

Unser hohes Ansehen im gesamten deutschsprachigen Raum verdanken wir dieser Qualität und der Flexibilität, mit der wir auf die Wünsche unserer Kunden, Teilnehmer und Klienten eingehen, und vor allem unserer Erfolgsorientierung: Wo wir etwas anpacken, da geht es vorwärts. Da steigt die Kompetenz im Verkauf und mit ihr die Verkaufs- und Erfolgswahlen.

Schenken Sie uns Ihr Vertrauen. Wir bringen Sie und Ihr Verkaufsteam an die Spitze.

Ihr Team der Sonnenholzer-Beratung

Firmentraining

Alles, was Ihre Verkäufer besser macht!

Das alles überragende Gütekriterium unserer firmeninternen Seminare ist der Praxisbezug: Es wird nur vermittelt, was Ihre Verkäufer auch tatsächlich besser macht. Der schönste Theoriebarock ist unnütz, wenn ihn die Verkäufer nicht in die Praxis umsetzen können. Wir möchten nicht, dass Ihre Verkäufer ein Seminar besuchen – wir möchten, dass sie danach (noch) besser werden!

Die Strategie steuert das Seminar

Wir legen besonderes Augenmerk darauf, dass Verkäufer nicht an der unternehmenseigenen Vertriebsstrategie vorbeitrainiert werden. Unsere Trainings vermitteln, wie die Verkäufer die Vertriebsstrategie optimal umsetzen und vorantreiben.

Nur das, was zählt

Wir trainieren genau das, was Ihre Verkäufer brauchen: Vor jedem Verkäufertraining führen wir eine Voranalyse durch mit Begleitbesuchen im Außendienst und genauen Bedarfsbeobachtungen und Gesprächen im Innendienst. Damit gewährleisten wir die Verzahnung der Trainingsinhalte mit der Praxis, die Effektivität jedes Trainings und vor allem die Akzeptanz bei den Teilnehmern. Wo Begleitbesuche nicht möglich sind, führen wir intensive Vorgespräche mit den Verkäufern, um exakt herauszufinden, wo der Schuh drückt, wo die bislang ungenutzten Umsatzpotenziale liegen.

Damit möglichst viel überkommt

Aus langjähriger Erfahrung können wir sagen: Den höchsten Praxistransfer erreichen wir mit Intervalltrainings. Nur beim Intervalltraining ist es möglich, die Verkäufer über einen längeren Zeitraum bei ihrer Verkaufspraxis zu begleiten und dafür zu sorgen, dass das Trainierte auch tatsächlich immer besser umgesetzt und vor allem professionell angewandt wird. Viele Unternehmen flankieren ihr Intervalltraining übrigens zusätzlich mit Verkäufer-Coachings. Denn Coachings bringen noch mehr Erfolg im Markt.

Verkäufer-Audit

In unseren Trainings werden Verkäufer nicht über einen Kamm geschoren. Jeder Verkäufer bringt in unterschiedlichem Ausmaß unterschiedliches Vorwissen mit ein. Damit keiner unter- und keiner überfordert wird, ermitteln wir das individuelle Vorwissen und integrieren es ins Seminar. Damit jeder Verkäufer genau das bekommt, was er persönlich braucht, um noch erfolgreicher zu sein.

Transfer-Steigerung

Sehr gute Erfahrungen haben wir mit der Zertifizierung der Teilnehmer am Ende eines Trainings in Form einer Kompetenz-Prüfung gemacht. Wünscht ein Vertriebs- oder Verkaufsleiter diese Prüfung, steigt dadurch immer auch der Lerntransfer des Trainings.

Veranstaltungsreden

Für alle betrieblichen und vertrieblichen Veranstaltungen stellen wir erfahrene und souveräne Redner, die zu allen vertriebsspezifischen Themen, wie auch zu Themen der Motivation, der Marktentwicklung, Trends und Tendenzen und vielen anderen Themen fundierte und mitreißende Reden halten.

Unsere langjährige Erfahrung in Beratung, Training und Coaching gewährleistet den dafür nötigen seriösen betriebswirtschaftlichen und vertriebstechnischen Hintergrund.

Unsere Redner wissen also nicht nur, wovon sie sprechen. Sie können es auch überzeugend vermitteln.

Veranstaltungsorganisation

Events, Veranstaltungen und Feiern aller Art beanspruchen das Zeitbudget von Vertriebsverantwortlichen oft in einer Weise, die entweder eine erfolgreiche Durchführung der Veranstaltung oder eine sachgemäße Erledigung der „eigentlichen Arbeit“ von vorne herein unmöglich machen.

Deshalb entlastet Sie unser kompetentes Event-Team in allen Fragen der Organisation. Wir beraten Sie von Anfang an über die vielen verschiedenen Möglichkeiten, aus Ihrer Veranstaltung einen publikumswirksamen Erfolg zu machen. Unser Ziel ist, eine Veranstaltung ganz für Sie und Ihre Kunden maßzuschneidern.

Von der ganz „normalen“ Tagung über Outdoor-Events bis hin zu Veranstaltungen in ausgefallenem Rahmen oder gruppendynamischen Prozessen sorgen wir dafür, dass die veranstaltenden Manager, dass Vertriebs- und Verkaufsleiter zeitlich entlastet werden und die Veranstaltung professionell, reibungslos und erfolgreich über die Bühne geht.

Coaching

Dank unserer langjährigen Erfahrung coachen wir Führungskräfte auf allen Management-Ebenen. Absolute Diskretion ist selbstverständlich.

Auf Wunsch vieler Coaching-Klienten aus der Vertriebs- und Verkaufsleitung ergänzen wir den Coaching-Prozess häufig durch eine Vertriebsoptimierung.

Damit unsere Klienten nicht nur persönlich besser werden, sondern zusätzlich auch noch ihren Vertrieb auf Vordermann bringen können. Wir helfen unseren Klienten, den Vertrieb oder Verkauf, dem sie leitend vorstehen, besser und erfolgreicher am Markt aufzustellen und eine schlagkräftige Strategie zu implementieren. Wir stehen unseren Klienten bei brennenden Themen wie Vertriebscontrolling, Mitarbeiterführung, Neukundenerschließung oder Strategiebildung zur Seite.

Wir begleiten sie gerade auch bei der Umsetzung von Strategien, Maßnahmen-Paketen und Change-Projekten, damit diese sicher, schnell und erfolgreich ans Ziel kommen. Als konsequente Steigerung des Coaching übernehmen wir auf Wunsch in konkreten Fällen auch eine Vertriebsleitung auf Zeit, um ein komplettes Unternehmen fit zu machen für neue Marktentwicklungen.

Professionelle Vertriebsanalyse

In langjähriger Forschungsarbeit hat die Sonnenholzer-Beratung ein System der professionellen Vertriebsanalyse entwickelt, wie es normalerweise nur Großkonzernen von Marktforschungs-Instituten zur Verfügung gestellt wird.

Mit seinem 6-Zielgruppen-Ansatz erforscht es tiefgehend alle relevanten Marktteilnehmer: Kunden, Verkauf, Vertriebsleitung, Geschäftsführung, Öffentlichkeit und Umfeld. Anhand von neun Forschungs-Schwerpunkten (wie Image, Service, Marke) werden die Zielgruppen mit standardisierten Fragebögen (über 100 Fragen) tiefgehend durchleuchtet.

Unsere Vertriebsanalyse ermöglicht eine schnelle Auswertung, die Ihnen ein aktuelles und vor allem komplettes Bild Ihres Unternehmens im Markt und der derzeitigen Stärke Ihres Vertriebs verschafft.

Das Schöne daran: Umfang und damit die Kosten der Zielgruppen-Befragung können Sie dabei frei wählen. Die Transparenz, die unsere Vertriebsanalyse über das eigene Unternehmen liefert, ist nicht nur für die Geschäftsleitung von vitaler Bedeutung. Viele Firmen verwenden die Analyse-Ergebnisse auch gegenüber Banken (Stichwort Rating!) und Geschäftspartnern, um sie von der Kompetenz und Stärke des eigenen Vertriebs zu überzeugen. Denn nichts überzeugt schneller, besser und nachhaltiger als fundierte Zahlen, Daten, Fakten.

Aus- und Weiterbildung

Der ganzheitliche Ansatz ist überlegen

In Zeiten wie diesen, in denen die Märkte immer enger und härter umkämpft werden, stoßen herkömmliche Aus- und Weiterbildungskonzepte sichtbar an ihre Grenzen. Einzelveranstaltungen können kaum noch zur Erfolgssteigerung eines Verkäufers, Verkaufsleiters oder seines Unternehmens beitragen. Deshalb bieten unsere Aus- und Weiterbildungen umfassende und ganzheitliche Inhalte und Instrumente, die speziell zur jeweiligen Gesamtkonstellation der Märkte und der Unternehmen passen.

Die Kompetenz macht den Erfolg

Unsere Teilnehmer erhalten ein geschlossenes Wissensspektrum, dessen Zusammenspiel der Einzelkomponenten es ihnen ermöglicht, die derzeit vorherrschenden komplexen Marktkonstellationen erfolgreich zu bewältigen, bislang ungeahnte Erfolgspotenziale zu entdecken und auszuschöpfen, auch ehrgeizige Jahresziele zu erreichen und sich gerade in schwierigen Märkten erfolgreich zu behaupten.

Zertifizierte Qualität

Unsere Aus- und Weiterbildungen sind vom BaTB, dem Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater, geprüft und zertifiziert. Damit ist die Qualität unserer Maßnahmen von neutraler Stelle überwacht und gewährleistet. Alle unsere Maßnahmen werden mit Urkunde und Leistungsnachweis abgeschlossen.

Nur die Praxis zählt

Für uns versteht es sich von selbst, dass alle unsere Maßnahmen zwar einen fundierten theoretischen Hintergrund auf dem neuesten Stand von Forschung und Wissenschaft haben, doch allein das konkrete Ergebnis in der Praxis zählt: dass unsere Teilnehmer in ihrer beruflichen Praxis sofort spürbar besser, erfolgreicher und leistungsstärker werden.

Erfolgswissen

In unseren Aus- und Weiterbildungen werden keine allgemeinen Grundlagen verbreitet. Denn heutzutage kann ein seriöses Trainingsinstitut nicht mehr davon ausgehen, dass 90 Prozent der Teilnehmer bei Null anfangen, wenn sie in das Seminar kommen. Deshalb langweilen wir nicht mit Allgemeinem, Abstraktem, Altbekanntem. Wir integrieren das mannigfach vorhandene Vorwissen unserer Teilnehmer, gehen auf ihr zum Teil großes Erfahrungspotenzial ein – damit sie noch besser werden können.

Aus- und Weiterbildung

Für Verkäufer

Nutzen:

Die Zeiten sind passé, in denen ein Verkäufer lediglich einer obskuren Berufung folgen musste, um als Verkäufer eingestellt zu werden. Heute muss ein Verkäufer nicht nur Verkäufer, sondern auch Berater seiner Kunden sein. Wir statten ihn mit der dazu nötigen analytischen und unternehmerischen Kompetenz aus. Damit er seinen Kunden in allen heute verlangten Fragen zur Seite stehen kann, die weit über das eigentliche Produkt oder die Dienstleistung hinaus gehen.

Inhalte:

- Einstellung zum Verkauf
- Verkaufsvorbereitung
- Strategisches Verkaufsgespräch
- Grenzstabilität
- Kommunikationstechniken
- Rhetorik und Präsentation
- Persönlichkeitsanalysen
- Gesprächsführungstechniken
- Eigen- und Fremdmotivation
- Stress- und Zeitmanagement

Zielgruppen:

Angehende Verkäufer, Verkäufer, Innendienstmitarbeiter.

Für Key Account Manager

Nutzen:

Durch Fusionen und Konzentration auf der Einkaufsseite stehen dem Verkäufer heutzutage immer mehr Marktmacht und Verhandlungsstärke gegenüber. Wir befähigen den Verkäufer, als kompetenter Key Account Manager seine eigene Verhandlungssicherheit und Verhandlungsstärke so entscheidend zu vergrößern, dass er wieder ein ebenbürtiger Partner auch für marktmächtige Einkäufer wird – und sich den entscheidenden Wissens- und Kompetenzvorsprung holt, um die Nase vorn zu behalten.

Inhalte:

- Kundenpsychologie
- Persönlichkeitsanalyse
- Vertriebsstrategien
- Strategische Gebietsbearbeitung
- Vertrags- und Kooperationsvereinbarungen
- Jahresvereinbarungen
- Stress- und Zeitmanagement
- Präsentation vor größeren Gruppen
- Rhetorik und Dialektik
- Verhandlungstechniken

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Aus- und Weiterbildung

Für Verkaufsleiter

Nutzen:

Früher reichte einem Vertriebs- oder Verkaufsleiter eine Weiterbildung in Vertriebscontrolling und Vertriebs-EDV, um seinen Job gut zu machen. Heute werden Kompetenzen verlangt wie Motivation und Qualifikation der eigenen Mitarbeiter, Trainer-, Coaching- und Prozesskompetenz. Egal, ob Sie frisch befördert wurden oder schon erfahren sind: Hier erfahren Sie alles, was Sie brauchen, um einen professionellen Job zu machen und den Erfolg haben, den Sie sich wünschen.

Inhalte:

- Einstellung zum Verkauf
- Vertriebscontrolling
- Managementtechniken
- Vertriebs- und Verkaufstrategien
- Coaching und Trainingskonzeptionen
- Prozessanalysen
- Mitarbeitergespräche
- Projektmanagement
- Kostenanalysen
- Führungsstrategien
- Markterschließung

Zielgruppen:

Angehende Verkaufsleiter, Führungskräfte, Vertriebs- und Verkaufsleiter

Für Regional-Verkaufsleiter

Nutzen:

Durch Fusionen und Konzentration auf der Einkaufsseite stehen dem Verkäufer heutzutage immer mehr Marktmacht und Verhandlungsstärke gegenüber. Wir befähigen den Verkäufer, als kompetenter Key Account Manager seine eigene Verhandlungssicherheit und Verhandlungsstärke so entscheidend zu vergrößern, dass er wieder ein ebenbürtiger Partner auch für marktmächtige Einkäufer wird – und sich den entscheidenden Wissens- und Kompetenzvorsprung holt, um die Nase vorn zu behalten.

Inhalte:

- Kundenpsychologie
- Persönlichkeitsanalyse
- Vertriebsstrategien
- Strategische Gebietsbearbeitung
- Vertrags- und Kooperationsvereinbarungen
- Jahresvereinbarungen
- Stress- und Zeitmanagement
- Präsentation vor größeren Gruppen
- Rhetorik und Dialektik
- Verhandlungstechniken

Zielgruppen:

Angehende Regional-/Gebietsverkaufsleiter, Führungskräfte der mittleren Ebene, Vertriebs- und Verkaufsleiter

Seminare

Integriertes Kompetenz-Modell

In Zeiten wie diese Sämtliche Seminare, die Sie im Folgenden finden, sind gleichzeitig integraler Bestandteil der verschiedenen Aus- und Weiterbildungen (s.o.). Weil ihre Erfolgsinstrumente und Kompetenz-Bausteine selbstverständlich auch als Einzel-Seminare gebucht werden können, finden Sie hier die Kurzbeschreibungen der Inhalte und Ziele.

Unternehmensspezifische Seminare

Von einem professionellen Trainer wird nicht nur erwartet, dass er Seminare halten kann, sondern dass er die aktuellen Defizite in einem Unternehmen erkennt und in Abstimmung mit den Führungskräften des Unternehmens sein Trainingskonzept entsprechend unternehmensspezifisch ausrichtet. Deshalb stimmen wir unsere Seminare immer auf Philosophie und Strategie, auf Anforderungen, Schwachstellen und Bedarf der Unternehmen ab, die uns beauftragen. So bringen wir das Unternehmen gezielt vom Ist zum Soll.

Es zählt nur, was dabei rauskommt

Praxisorientierung ist in unseren Seminaren oberstes Gebot. Die Teilnehmer melden uns am Seminarendende immer wieder zurück: „Die Inhalte sind auf unsere Anforderungen abgestimmt und für uns morgen in der Praxis einsetzbar!“ Mit weniger geben wir uns nicht zufrieden.

Interaktives Training aktiviert

Unsere Seminare sind interaktiv. Das heißt, wir beziehen die aktuellen Anforderungen und Herausforderungen unserer Teilnehmer in das Seminar mit ein. Damit Sie ganz genau das bekommen, was Sie in Ihrer konkreten beruflichen Situation auch tatsächlich den entscheidenden Schritt weiter bringt.

Branchen- und Produktspezifität

Ihren hohen Transfererfolg erzielen unsere Seminare seit Jahren auch deshalb, weil sie im Vorfeld immer auf die konkrete Branche und die konkreten Produkte und Dienstleistungen unserer Teilnehmer maßgeschneidert werden.

Seminare

Strategischer Verkauf

Nutzen:

Die schönen Zeiten des Verteilungswettbewerbs sind vorbei. Es reicht seit Jahren nicht mehr, Güter und Dienste einfach nur an die Kunden zu verteilen. Der Verdrängungswettbewerb hat ganz andere Anforderungen. Eine wesentliche davon ist eine durchdachte, erprobte und funktionierende Verkaufsstrategie. Verkäufer müssen Kunden heutzutage auch in betriebswirtschaftlichen Dingen beraten können, sie über längere Zeit hinweg intensiv pflegen, damit sie dem Unternehmen als zufriedene Kunden erhalten bleiben und Aufträge geben. Das alles und mehr vermittelt das Seminar „Strategischer Verkauf“.

Inhalte:

- Grundlagen des Verkaufs
- Einstellung zum Verkauf
- Einwandsbehandlung
- Strategisches Verkaufsgespräch
- Grenzstabilität
- Körpersprache
- Verkaufsvorbereitung
- Verhandlungstechniken
- Bedarfsermittlung
- Abschlusstechniken

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Preisverhandlung

Nutzen:

Je härter der Verdrängungswettbewerb wird, desto überlebenswichtiger für ein Unternehmen ist die Preisverhandlungsstärke seiner Verkäufer. In diesem Seminar erwerben Verkäufer die nötige Standfestigkeit und modernste Techniken, um die aus Sicht des Unternehmens richtigen Preise am Markt auch durchsetzen zu können.

Inhalte:

- Verhandlungstechniken
- Einwandsbehandlung
- Grenzstabilität
- Preishammer
- Verhandlungsvorbereitung
- Kundensignale
- Kundentypologie
- Kundeneinschätzung
- Körpersprache
- Abschlusstechniken

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Rhetorik und Präsentation

Nutzen:

In Zeiten wie diesen, in denen sich selbst Endkunden in Körpersprache schulen lassen, ist ein professionelles und souveränes Auftreten für Verkäufer erfolgsentscheidend. In diesem Seminar überprüfen und verbessern wir sowohl die Eigenpräsentation, wie auch die Produkt- und Unternehmenspräsentation der Teilnehmer. Für einen professionellen, erfolgreichen Auftritt.

Inhalte:

- Sicheres Auftreten
- Körpersprachliche Signale
- Eigenpräsentation
- Unternehmenspräsentation
- Produktpräsentation
- Sprachausdruck
- Dialektik
- Stimmmodulation
- Redevorbereitung
- Auftritt vor größeren Gruppen

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Motivation

Nutzen:

Die Verkaufstechniken können noch so gut sein – ist die Stimmung im Team schlecht, ist auch die Leistung schlecht. Motivation ist der Motor jeden Erfolgs, jeder Veränderung. Mehr noch: Selbst wenn Sie Fehler machen, ist das nicht weiter schlimm – sofern die Motivation gut ist. Die Motivation macht das wieder wett. Motivation ist keine Wissenschaft und keine Zauberkunst. Motivation ist lernbar. In diesem Seminar.

Inhalte:

- Eigenmotivation
- Fremdmotivation
- Neue Energien
- Stärkenanalyse
- Zielfindung
- Motivationsfaktoren
- Demotivationsfaktoren
- Persönlichkeitsanalyse
- Konzentration auf Motive
- Stimmungsbeeinflussung

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Persönlichkeitsanalyse und Entwicklung

Nutzen:

„Behandle andere, wie du selbst behandelt werden möchtest“. Dieser Spruch ist leider veraltet. Heute heißt es: Behandle andere, wie sie behandelt werden möchten. Das ist die Grundlage des Erfolgs im Verkauf, im Berufs- und im Privatleben. Für diese Grundlage benötigen Sie eine fundierte Persönlichkeitsanalyse des Gesprächspartners. Außerdem bringt Sie dieses Seminar auch persönlich weiter, indem es bislang ungenutzte Entwicklungspotentiale aufdeckt und entfaltet.

Inhalte:

- Analysesysteme
- Einschätzung des Gesprächspartners
- Verhaltenserkenntnis
- Motiverkennung
- Stärkenerkennung
- Zielfindung
- Typologien
- Eigenpositionierung
- Entwicklungspotential
- Beobachtungsfähigkeit

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Vertriebsorganisation

Nutzen:

Überdurchschnittlich erfolgreiche Vertriebsleiter haben ein Erfolgsgeheimnis: Sie können organisieren. Sie ersticken ihren Vertrieb nicht in bürokratischer Überorganisation, organisieren ihn jedoch gleichzeitig so effektiv, dass überall alle nötigen Informationen vorhanden sind, um einen erstklassigen Job abzuliefern. Der optimale Organisationsgrad für Ihren Vertrieb – hier lernen Sie ihn kennen.

Inhalte:

- Prozessanalyse
- Prozesssteuerung
- Vertriebscontrolling
- Projektmanagement
- Zielvereinbarungen
- Qualitätssicherung
- Berichtswesen
- Kosten- Nutzen- Wertanalyse
- Strategieerstellung
- Organisationskonzepte

Zielgruppen:

Führungskräfte, Gebietsleiter, Verkaufsleiter.

Seminare

Kommunikation

Nutzen:

Ob Sie Mitarbeiter oder Kunden überzeugen können, hängt nicht so sehr von Ihrer Fachkompetenz ab – sondern davon, ob Sie bei ihnen ankommen. 90 Prozent des Vertriebs Erfolges sind Kommunikation. Je besser Sie kommunizieren, desto stärker werden Sie akzeptiert, desto leichter und schneller lösen Sie Konflikte. Dieses Seminar bringt Ihre Kommunikations-Kompetenz auf ein Niveau, von dem aus Sie jedes Gespräch unter Kontrolle haben.

Inhalte:

- Kommunikationsmodelle
- Aktives Hinhören
- Positive Rückmeldung
- Ich-Du Botschaften
- Fragetechniken
- Sender-Empfängermodell
- Wege von Botschaften
- Kommunikationssignale
- Kommunikationsverhalten
- Verbale und nonverbale Kommunikation

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Stress- und Zeitmanagement

Nutzen:

Obwohl Sie so viel über Zeitmanagement gelesen haben, sind Sie immer noch im Stress? Das muss so sein. Denn die meisten Stressrezepte funktionieren nicht. Stress- und Zeitmanagement funktionieren nur dann, wenn sie auf Ihre individuelle Situation abgestimmt sind. Nichts anderes machen wir in diesem Seminar. Danach können Sie mit Ihrem Stress besser umgehen.

Inhalte:

- Stressoren
- Stressverhalten
- Motivatoren
- Verdrängungsmechanismen
- Stressreduzierung
- Zeitplanung
- Delegation
- Eigenorganisation
- Prioritäten
- Aufgabenvorbereitung

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Gesprächsführung

Nutzen:

Nicht der Kunde führt das Gespräch, sondern Sie! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie in wirklich jeder Gesprächsphase – vom Einstieg über die Einwandsbehandlung bis zum Abschluss – die Fäden in der Hand behalten. Damit Sie auch schwierige Gespräche souverän und überlegen führen können.

Inhalte:

- Vorbereitung
- Dramaturgie
- Zielführung
- Einwandbehandlung
- Konfliktpotenziale
- Ergebnisorientierung
- Fragetechniken
- Besprechungsorganisation
- Protokollierung
- Nachbearbeitung

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Vertriebsführung

Nutzen:

Mitarbeiterführung funktioniert im Vertrieb nicht. Verkäufer denken und handeln selbstständiger, haben oft völlig unterschiedliche Kompetenz- und Erfahrungsniveaus. Wenn Ihre Verkäufer nicht ganz so wollen, wie Sie wollen, liegt das vielleicht daran, dass man Ihnen das falsche Führungsinstrument gegeben hat. Hier lernen Sie das richtige kennen und beherrschen.

Inhalte:

- Teambesprechungen
- Teambildung
- Teamkonflikte
- Motivation
- Kommunikationsgrundlagen
- Leistungsförderung
- Informationsstruktur
- Projektarbeit
- Mitarbeiterbeurteilung
- Chorgeist

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Gebietsorganisation

Nutzen:

Nicht der Kunde führt. Jeder redet über die „optimale Gebietsaufteilung“ – aber kaum einem gelingt sie tatsächlich. Warum nicht? Weil man dazu Kompetenz braucht. Nach diesem Seminar wissen Sie, wo der optimale Wirkungsgrad Ihrer Gebietsorganisation liegt, wie Sie Ihre Gebiete mit einer überlegenen Strategie an die Tabellenspitze bringen und wie Sie unterschiedliche Gebiete unterschiedlich führen – denn nur dann sind sie erfolgreich.

Inhalte:

- Berichtswesen
- Mitfahrten
- Gesprächsanalyse
- Gesprächsführung
- Coachinggespräche
- Gesprächsbewertung
- Tourenplanung
- Gebietsbearbeitung
- Kundenbewertung
- Kostenanalyse
- Strategieplanung

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Coaching

Nutzen:

Von Vorgesetzten im Vertrieb wird neuerdings erwartet, dass sie coachen können. Die meisten können es nicht, da ein guter Vorgesetzter nicht automatisch auch ein guter Coach ist. Coaching ist wie Golf: Wer die Spielregeln nicht kennt, fällt auf dem Fairway unangenehm auf und sabotiert sich selbst. Es lohnt sich, Coaching-Kompetenz zu erwerben. Denn Coaching ist eines der wichtigsten Instrumente der Mitarbeiterführung.

Inhalte:

- Aufgaben des Coaches
- Spielregeln des Coaching
- Bedarfsanalyse
- Positives Feedback
- Negative Kritik
- Motivation
- Förderkonzepte
- Personalentwicklung
- Systemisches Coaching
- Persönlichkeitsentwicklung

Zielgruppen:

Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Verkaufsleiter, Unternehmer

Seminare

Neukundenakquise

Nutzen:

Die Märkte haben sich radikal gewandelt und wandeln sich weiter radikaler denn je. Im Hyper-Verdrängungswettbewerb ist ein Überleben nur noch mit einer schlagkräftigen Neukunden-Akquise möglich. In diesem Seminar lernen Verkäufer alles, was man dazu braucht und was oft genug in den Verkaufsteams fehlt: Mut zum Neukunden, wie man Schwellenängste überwindet, das nötige Durchhaltevermögen, die Ausdauer – und vor allem die richtige Strategie, um in möglichst kurzer Zeit möglichst viele Neukunden zu gewinnen.

Inhalte:

- Zielgruppendefinition
- Kundenbewertung
- Akquisegespräch
- Telefonakquise
- Werbeaktionen
- Bedarfsermittlung
- Präsentation
- Fragetechniken
- Ansprechpartner/Entscheider
- Hindernisse der Akquise

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Telefontraining

Nutzen:

Wie lange sind Sie täglich am Telefon? Das Telefon ist eines der wichtigsten Instrumente der Akquise und Kundenbindung. Und doch haben viele Verkäufer das Gefühl, dieses Instrument nicht optimal, nicht wirklich effizient und effektiv zu beherrschen. Der Grund dafür könnte fehlende Gesprächskompetenz sein. Kompetenz, die in diesem Seminar vermittelt wird. Das Telefontraining macht Ihr Team noch erfolgreicher.

Inhalte:

- Inbound
- Outbound
- Anrufbeantworter
- Gesprächseröffnung
- Gesprächsstrategie
- Stimme am Telefon
- Arbeitsplatzorganisation
- Telefonzeiten
- Gesprächsvorbereitung
- Weiterleitung eines Gespräches

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Messtraining

Nutzen:

Firmen geben Unsummen für Messestände aus. Manchmal ist es verschwendetes Geld. Denn die Mannschaft, die am Stand steht, kann oft nicht so auf Kunden zugehen, Adressen und Aufträge akquirieren, dass sich der teure Stand lohnen würde. Das ändert sich in diesem Seminar. Danach ist Ihr Messteam so fit, dass sich jede Messe für Sie lohnt.

Inhalte:

- Einstellung
- Messevorbereitung
- Messedurchführung
- Messenachbereitung
- Messeberichtserstellung
- Standorganisation
- Kommunikationsregeln
- Körpersprache
- Auftreten
- Außenwirkung

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Persönlichkeitsentwicklung

Nutzen:

Jeder Verkäufer weiß: Im Verkauf braucht man eine starke, unerschütterliche, erfolgsorientierte Persönlichkeit. Nur starke Persönlichkeiten sind gute Verkäufer. Persönlichkeit ist weder angeboren noch kommt sie von selbst. Persönlichkeit muss entwickelt werden. Hier auf diesem Seminar.

Inhalte:

- Stärkenanalyse
- Wunsch-/Zieldefinition
- Persönlichkeitsmodelle
- Eigenreflexion
- Eigen-/Fremdbild
- Begleiter Mythos
- Werte
- Bedürfnisse
- Verhaltensänderung
- Eigen- und Fremdmotive

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Seminare

Produktpräsentation

Nutzen:

Firmen geben Unsumme besser Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung präsentieren, desto eher und öfter wird sie gekauft. Hier lernen Sie die Geheimnisse einer lebhaften und lebendigen, überzeugenden und mitreißenden Produktpräsentation mit Wow!-Effekt kennen. Es ist leicht, seine Kunden zu begeistern – wenn man weiß, wie's geht. Hier erfahren Sie's.

Inhalte:

- Vorbereitung
- Produktgrenzwerte
- Eigenschaften
- Nutzen
- Einwandsanalyse
- Argumentationstechniken
- Präsentationstechniken
- Marktkenntnisse
- Alleinstellungsmerkmale
- Einsatz von Medien

Zielgruppen:

Verkäufer, Key Account Manager, Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Innendienstmitarbeiter, Verkaufsleiter, Unternehmer.

Projektstrategien

Nutzen:

In jedem Vertrieb gibt es viele Projekte – aber wenig Projektmanagement. Deshalb laufen die Projekte oft langwierig und erfolglos vor sich hin. Dabei gibt es klare Spielregeln und Strategien für eine erfolgreiche und zügige Projektabwicklung. Sie müssen sie lediglich kennenlernen. Hier.

Inhalte:

- Projektfixierung
- Zeitplanung
- Kapazitätenplanung
- Projektorganisation
- Projektcontrolling
- Kostenkalkulation
- Teamsynchronisierung
- Teamführung
- Besprechungsstrukturen
- Aufgabenverteilung

Zielgruppen:

Gebietsleiter, Führungskräfte, Manager, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Unternehmer



Sonnenholzer Beratung

Bürgermeister-Wild-Straße 2 85521 Ottobrunn/München

Telefon 089 / 99 02 04 44 Fax 089 / 99 02 04 45

www.sonnenholzer.de E-Mail: sonnenholzer@sonnenholzer.de