
Workshop Verkauf und Vertrieb

Zeitraum:

Theorie: 3 Tage
Praxis: 4 Wochen

Ziel:

Qualifizierung und Erwerb von Kenntnissen in den Wirtschaftsbereichen Kundenbetreuung, Kundenakquisition, Kundenberatung und Verkaufsförderung, Selbstorganisation sowie Tourenplanung.

Vorraussetzungen:

kfm. Ausbildung oder entsprechende Berufserfahrung, sowie technisches Interesse

Zielgruppe:

Selbstständige, Vertriebsmitarbeiter und Arbeitssuchende mit kommunikativem Interesse und Gründungswillige

Einsatzgebiete:

Nach der Ausbildung können die Teilnehmer in folgenden Bereichen eingesetzt werden:

Vertrieb für Produkte aus dem technischen Bereich, Schwerpunkt
Telekommunikation
Kundenakquisition
Kundenberatung- und Betreuung
Technische Betreuung von Bestandskunden

Dozenten:

Die Dozenten für den Praxisteil sind Unternehmer mit dem Schwerpunkt Technischer Vertrieb, Netzwerktechnik und Telekommunikation. Das Wissen wird aus der Praxis für die Praxis vermittelt.

Für den Theorieteil stehen Dozenten zur Verfügung die als Salesmanager im Direktvertrieb und Vertriebstrainer tätig sind. Weitere Tätigkeitsschwerpunkte sind die Erstellung von Marketing- und Vertriebskonzepte, Umsetzung, Vertriebscontrolling und

Qualitätsoptimierung, Aufbau von Vertriebsstrukturen, training on the job und die Markteinführung von Produkten.

Methoden:

Vortrag
Schriftliche Vorlagen
Übungen
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit
Rollenspiele
Testverkäufe (training on the job)
Produktpräsentationen (training on the job)

Schulungsinhalte:

Modul A – Grundlagen (0,5 Tage)

Grundlagen Recht

- ✓ Vertragsarten Kauf-, Dienst, Werk, Lizenz, Miet-, Urheberrechtsvertrag
- ✓ Rechtsformen Gesellschaften und Firmen
- ✓ Handelsvertreter

Anforderungen an die Vertriebsfachkraft
Vertriebsformen und Vertriebswege
Vertriebsmanagement
Sales Promotion
CRM und e-CRM

Modul B – Kommunikationstraining (0,5 Tage)

Kommunikationstraining (Schwerpunkt Beraten und Verkaufen)

- ✓ Rethorik und Gesprächsführung
- ✓ Verkaufsgespräche: Eröffnung, Bedarfsermittlung, Fragetechniken, Argumentationstechniken
- ✓ Verhandlungstraining

Modul C - Fachspezifische Lehrinhalte – Marktorientiertes Denken und Handeln/ Akquisition/ Verkaufsmanagement und Verkaufsorganisation (1 Tag)

Erkennen von Umsatzpotentialen
Steigerung der Kreativität
Strategien der Umsatzsteigerung
Zusatzkäufe forcieren
Stressbewältigung

Systematische Vorgehensweise für eine erfolgreiche Kaltakquise Präsentationstechniken und Verkaufsförderung

Selbstorganisation und Tourenplanung im Außendienst

- ✓ Vorbereitung auf Kundenbesuche
- ✓ Bewertung von Kundenbesuchen
- ✓ Berichtswesen
- ✓ Prioritäten setzen
- ✓ Tourenplanung
- ✓ Persönlicher Leistungsrhythmus
- ✓ Checklisten

Modul D - EDV-Anwendungen im Vertrieb (1 Tag)

EDV-Anwendungen im Vertrieb

- ✓ Dokumente, Konzepte und Geschäftsbriefe DIN-gerecht erstellen
- ✓ Kalkulieren mit MS Excel
- ✓ Präsentationen mit MS Power Point

Modul E (4 Wochen)

Praktikum – bei Arbeitssuchenden und angestrebter Selbstständigkeit wird ein Betriebliches Praktikum empfohlen. Arbeitssuchende erhalten in dieser Zeit ihre Bezüge weiterhin von der Arbeitsagentur.

Der Praxisteil wird bei dem jeweiligen Vertriebspartner durchgeführt. Bei Arbeitslosen, die eine selbständige freiberufliche Tätigkeit anstreben, ist mit dem Arbeitsamt eine entsprechende Vereinbarung bzgl. eines Betrieblichen Praktikums zu treffen. Die eigentliche Produktschulung findet ausschließlich im Praxisteil statt.

Unser Training on the job im Vertrieb ist weder reines Learning by Doing, noch theorielastig. Die Teilnehmer verdienen sich von Anfang an die Sporen an der Sales-Front und gewinnen gleichzeitig einen umfassenden Überblick über die Produkte, Vertriebskanäle und die Ausrichtung des Unternehmens.

Ergänzt wird dieses Training durch regelmäßige Beurteilungs- und Feedbackgespräche in jeder Station.

Das neu angeeignete Wissen wird im Alltag unter "echten Praxisbedingungen" überprüft und Verbesserungsvorschläge sofort umgesetzt. Teilnehmer mit Kundenkontakt können so während des Arbeitens gecoacht werden.

Technische Produktschulung (0,5 Tage)

WIMAX = Breitbandinternet per Funk

1. WIMAX Definition nach IEEE Ethernetstandard 802.16-2004, Begriffserklärung
2. Vorstellung Unternehmen DBD, Produkte und Marken
3. schematische Darstellung Aufbau eines WIMAX Funknetzes
4. Vorteile für den Kunden und Verkaufsargumente
5. WIMAX Entwicklungsstufen (fixer, nomadischer, portabler und mobiler Betrieb)
6. WIMAX wird Festnetzersatz mit VOIP Integration
7. Darstellung MAXXonair Privat –und Geschäftskunden Tarife
8. Vorführung Funktionalität am Rechner, testen Verbindungsgeschwindigkeit (wie ermittele ich meine Down -und Uploadgeschwindigkeiten, ping und tracert richtig einsetzen)

Kosten:

Theorieteil ab 10 Teilnehmer/ EFS Förderung

10,00 € Brutto/pro Tag max. 30 €

Theorieteil unter 10 Teilnehmern bei / Vermittlung durch die Agentur für Arbeit/JobCenter:

Bei einer Teilnehmerzahl von unter 10 sind die Kosten durch den Auftraggeber (Vertriebspartner) zu tragen. Eine Übernahme der Kosten durch das Arbeitsamt muss geprüft werden und kann eventuell im Einzelfall erfolgen. Die Kosten pro Teilnehmer betragen 102,00 € Brutto.

Sonstiges:

Den Teilnehmern werden kostenlos aussagefähige, vom Veranstalter erstellte, Seminarbegleitende Unterlagen sowie ein Teilnahmezertifikat ausgehändigt.