GENESIS
DYNAMISCHES KOMPETENZTRAINING

Verkaufen mit besseren Nettoerlösen

oder

Existenzbedrohende Verkaufssituation erfolgreich bestehen

Müssen momentan die Verkaufserlöse gegen Null gehen? Die aktuelle Marktsituation macht fast jeden Verkauf zu einer hoch anspruchsvollen Aufgabe. Besonders stark macht sich das im Investitionsgütersektor bemerkbar. Diese Tatsache wird voraussichtlich noch einige Zeit anhalten.
Es kommt hinzu dass:

> Viele Kunden unentschlossen sind und den Abschluss laufend verzögern.
> Im Pokerspiel um den Kaufpreis der Kunde oft die Wettbewerber gegeneinander ausspielt.

Im stark veränderten Verkaufsprozess wird der Verkäufer oft alleine gelassen. Von ihm, von seinem Geschick hängt es in erster Linie ab, was zum Schluss **unter dem Strich als Nettoerlös noch bleibt.**

In vielen Fällen ist das Angebot des Wettbewerbers sogar günstiger.
Was ist dann zu tun?

GENESIS bietet sowohl Anfängern wie auch Profis ein Training an, das Sicherheit und Souveränität im Preisgespräch vermittelt und nachweislich durch strukturiertes Vorgehen bessere Preise erzielen lässt. Es trägt den vielversprechenden Titel: „Gewinnbewusstes Verkaufen" und hat sich in den letzten 15 Jahren in verschiedensten Branchen erfolgreich bewährt. Es wurde laufend verfeinert und ergänzt. Heute erfüllt es die vielschichtigen Kriterien um in anspruchsvollen Preisverhandlungen besser zu bestehen und verleiht dem Verkäufer mehr Mut und cleveres Vorgehen in der Abschlussphase.

Was bringt Ihnen ein solches Training?

Nutzenbeispiel aus Deutschland (Investitionsgüterindustrie):

> Dezentrale Verkaufsorganisation mit eigenen Niederlassungen und Händlerbetrieben
> 10'800 Verkaufseinheiten pro Jahr
> Nettopreise von 18'000 – 210'000 €
> In **34 %** aller Verkäufe konnte der Nettopreis um Ø 410 € verbessert, resp. es konnte überhaupt abgeschlossen werden
> **Verbesserter Nettoerlös pro Jahr: € 1,505 Mio.** für die ganze Organisation
> Wenn es gelingen sollte, in allen Fällen um den erwähnten Betrag besser zu verkaufen, würde eine gewaltige Zahl von € 4,4 Mio erreicht werden

Trainingsschwerpunkte «Gewinnbewusstes Verkaufen»

> Wann, in welchen Ausgangslagen ist es schwierig, einen guten Preis zu erzielen?
> Das Verkaufsleitbild (Bedeutung der Verkäuferpersönlichkeit in der Preisdiskussion)
> Das Preisgespräch beginnt bei der Begrüssung
> Durch strukturiertes Vorgehen und potenter Argumentationsfolge überzeugen
> USP als Reservepfeil
> Mein persönlicher Verkaufsstil, der Ruhe und Sicherheit vermittelt und befähigt, den Kunden angemessen zum Kaufentscheid zu bewegen, ohne ihn zum Verlierer zu stempeln
> Was, wenn der Kunde pokert?
> Wo verlieren, „verschenken" wir den guten Nettopreis
> Sensible Abschlusstechniken souverän eingebracht
> Was, wenn knapp vor Abschluss der Kunde verzögert/vertagt?
> Kaufbereitschaft frühzeitig erkennen und gekonnt auslösen
> Zeichen der Körpersprache verstehen
> Professionelles Verhalten, um **trotz höherem Preis zum Wettbewerber** den Abschluss zu erreichen (7-Schritt-Methode)
> Üben an authentischen Praxisfällen mit Videokontrolle

Trainingsdurchführung

Dauer:	Minimal 1 Tag in gekürzter Version; maximal 5 Tage
Intervalltraining:	in Einheiten 1 + 1, 2 + 1 oder 2 + 2 Tagen unterteilt, so dass zwischen den Trainings Transferaufgaben gemacht werden.
Praxisfälle:	Die einzelnen Erkenntnisse und Methoden werden anhand der aktuellen Praxisfälle der Teilnehmer geübt, gefestigt und zur Fertigkeit gebracht.
Gruppengrösse:	8 – 10 Teilnehmer
Qualifikation:	Es empfiehlt sich, die Gruppen anhand der individuellen Verkaufserfahrung einzuteilen.

Das Training wird wie ein **Massanzug** auf die jeweilige Firmen- und Marktsituation angepasst oder kann durch andere Problemstellungen ergänzt werden.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, es lohnt sich!

Genesis Training & Consulting AG • Mühlebachstrasse 2 • CH-9320 Arbon
Tel. 071 446 88 87 • Fax 071 446 88 81 • E-Mail gtc@swissonline.ch • www.genesis-gtc.ch