



QUALIFIKATIONSGESPRÄCHE “Michelin”-Qualifikations-Gesprächstraining

WORKSHOP BESCHREIBUNG

Die Aussage «Wer fragt, der führt» haben wir erweitert mit «der verführt später zum Kauf». Um genau um das Fragen geht es in diesem Training.

Anhand von erstellten Szenarien werden die verschiedenen Fragetechniken besprochen und angewendet. Dabei sind verschiedene Punkte, wie richtige Einleitung, Agenda- und Zielsetzungsdefinition, aktives Zuhören und konkretes Verbleiben mit dem Kunden Punkte, welche praxisnah geübt werden.

Mit der SPIN-Fragetechnik erhalten die Teilnehmer ein weiteres Hilfsmittel, um das Vertrauen des Kunden - so dass er offen auf Fragen antworten – zu erlangen.

Um am Ende des Qualifikationsgespräches konkret mit dem Kunden zu verbleiben, wird das Anwenden des JAP (Joint Action Plan – dt. gemeinsamer Vorgehensplan), welcher aus dem WCS-Training bekannt ist, angewendet.

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Der Workshop richtet sich an Verkaufspersonen und Teams (Account Manager, Sales Manager, Pre-Sales Berater), welche mehr aus Erstgesprächen für neue Projekte respektive neue Kunden herausholen möchten.

WORKSHOP ZIELE

- Projekt-Qualifikation ist das Ergebnis bewusster und planbarer Einzelschritte
- Qualifizierung von Aufträgen beim Kunden
- Fragetechnik vertiefen
- Sich selbst erkennen – die eigenen Stärken und Verbesserungs-Potenziale
- Üben – intensives Training verschiedener Situationen mit Video-Analyse und Feedback

WORKSHOP INHALT

- Der Gesprächsablauf inkl. Small-Talk
- Fragetechnik vertiefen
- SPIN-Fragen
- Entwickeln von eigenen SPIN-Fragen
- Kundenziele erfahren /Kundensprache sprechen
- Einwandbehandlung
- Gemeinsame Aktionspläne (JAPs) entwickeln

DAUER

Der Workshop dauert 2 Tage. Am ersten Tag beginnt das Training um 9 Uhr und endet am zweiten Tag um ca. 16.30 Uhr.

VORBEREITUNG

Für diesen Workshop ist keine Vorbereitung notwendig. Alle Teile werden während dem Workshop erarbeitet und anhand unternehmensspezifischen Szenarien geübt.