

Verkaufen. Ein Praxisworkshop für Mediatoren.

Wobei wird der Workshop Sie unterstützen?

- bei der Bedarfs – und Potentialrecherche für Sie als Mediator/in ;
- bei der Ansprache und Akquise potentiell neuer Kunden;
- bei der Durchführung von Verkaufsgesprächen für die Mediation;
- bei dem Umgang mit Einwänden und Widerständen gegen die Mediation;
- bei Ablehnung der Mediation durch einer oder mehrere Parteien;
- bei der Durchsetzung fairer Preise und Honorare;
- bei der Umsetzung Ihrer individuellen Verkaufsstrategien;

Termin/ Ort: Samstag, den 29.08.2015 in 07806 Neustadt/ Orla

Kosten: 400 € (incl. MwSt.)

Durchführung: Der Workshop wird von Thomas Reich durchgeführt. Thomas Reich ist international tätig, zertifizierter und anerkannter Mediator und langjähriger Verkäufer und Verkaufsprozessberater für Technologie-, Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen.

Der Workshop.

Inhalte und Struktur.

1 - Verkaufsziele und Verkaufsprozess: der Schlüssel für den Erfolg

- Praktische Fallbearbeitung und theoretische Erläuterung;
 - Die eigenen Ziele – oder warum will ich verkaufen?
 - Perspektivwechsel – Kaufinteresse & Investitionsziele des Kunden;
 - Die Leistung und das Angebot des Mediators – aus Sicht der Kunden.
- Positionen und Interessen – ein Exkurs (speziell für Mediatoren);
 - alternative Angebote und Wettbewerb beherrschen;
 - der größte Wettbewerber - oder der Blick in den Spiegel!
 - das Honorar – wichtig und entscheidend;
- Der Kunde – seine Struktur, seine Ziele und Prozesse – seine Geheimnisse?
 - Wahrnehmung und Interpretation vs. Fragen und Wissen;
 - den Kunden führen – angewandte Kommunikation;
 - der Preis - wichtig, aber nicht entscheidend;

2 - Verkaufsstrategien:

- Praktische Fallbearbeitung und theoretische Erläuterung;
 - Elemente und Strukturen von Verkaufsprozessen;
 - Temporäres Teams = Käufer-Team + Verkäufer-Team + Hintergrundteams;
 - Führung temporärer Teams – ihre Aufgaben als Verkäufer;
- Marketing- oder bedarfsorientierter Verkauf – die eigenen Ziele entscheiden;
 - Verhandlungsrahmen – Ziele, Strukturen & Personen;
 - NEIN – der wichtigste und hilfreichste Indikator auf dem Weg zum Erfolg;
 - Rabatte, oder warum der Preis nicht der Schlüssel zur Entscheidung ist;
- Die Verkaufsverhandlung – Mediation vor der Mediation
 - Positionen und Interessen des Kunden und des Mediators;
 - Bedarfshypothesen und Auftragsklärung;
 - Verbindlichkeit erreichen und erhalten;

3 - Verkaufstechniken: Methoden und Werkzeuge für Verkaufsgespräche.

- Praktische Fallbearbeitung und theoretische Erläuterung;
 - Marketing verkauft nicht – verkaufen ist persönlich.
 - Die richtigen Themen finden - Freude an (Kalt-) Akquise;
 - Wer argumentiert, verliert – zuhören und verstehen;
- Umgang mit Störungen, Widerständen und „Killerargumenten“;
 - Was soll der Kunde tun – meine Führung entscheidet!
 - Verbessern der eigenen Alternativen;
 - Fragetechniken und Fragestrategien: Worüber müssen wir reden?
- Interessen und Bedürfnisse erkennen und benennen;
 - Erkennen und Bewerten der Alternativen der Anderen;
 - Abschlusstechniken;

Zielgruppe:	Alle die, die persönliche Beratung und Dienstleistungen (Mediation, Rechtsberatung, Organisationsberatung, Team- und Projektmanagement) effizient verkaufen wollen. Mediatoren, Verkäufer, Berater, Anwälte, Projektmanager, Führungskräfte in Unternehmen und Organisationen.
Arbeitsmittel:	Praxisübungen; Ihre (mitzubringenden) Zielkunden/ Zielvorhaben; Fotoprotokoll; Script;
Teilnehmer:	max. 8
Termin :	29.08. 2015; 10 – 16 Uhr (open End)
Ort:	Am Lederwerk 1 D – 07806 Neustadt an der Orla
Kosten:	400,- € zzgl. MwSt. Im Preis enthalten sind Arbeitsmittel und Getränke.
Kontakt:	Thomas Reich Verhandlungsführung und Wirtschaftsmediation Am Lederwerk 1 D - 07806 Neustadt an der Orla
Tel:	+49 36481 84485
e-mail:	reich.thomas@otpe.de

Reservierung

Rücksendung bitte bis **15.08. 2015** an

FAX: 036481 84487
oder: info@otpe.de

Thomas Reich
Am Lederwerk 1

D – 07806 Neustadt / Orla

Ja, ich möchte am Praxisworkshop „Verkaufen für Mediatoren“, am 29.08. 2015 in Neustadt/ Orla teilnehmen.

Bitte schicken Sie mir meine verbindliche Anmeldung an die folgende Adresse:

Fa. _____

Name _____

Vorname _____

E-Mail _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Der Teilnahmebeitrag in Höhe von 400 € (incl. MwSt.) wird erst mit Rücksendung der verbindlichen Anmeldung fällig.

Datum / Unterschrift