



Seminar Programm

## Key Account Management · KAM Verkauf und Rhetorik

Hohe Verantwortung tragen mit Wissen und Vergnügen

Ein Seminar der Verkaufsschulung



## Key Account Management · KAM Verkauf und Rhetorik

Das Intensiv Seminar KAM ist speziell für Mitarbeiter mit hoher Verkaufsverantwortung konzipiert worden. Im Seminar setzen sich die Teilnehmenden mit der anspruchsvollsten Art von Verkäufen sowie der langjährigen Kundenpflege auseinander. Es werden alle wichtigen Themen des Verkaufens behandelt. Rhetorik als Grundlage von freiem, überzeugendem Sprechen ist ein wichtiger Bestandteil der Seminarreihe. Schwerpunkt des KAM Seminars ist Verkaufsausgerichtete Kundenbetreuung.

### Zielsetzung des Seminars

Die Teilnehmenden erarbeiten und erweitern praktische Kenntnisse wie:

- Verstehen und nachvollziehen des Verkaufsvorgangs
- Wirkungsvolle Fragetechnik in der Praxis anwenden
- Angebote mit Nutzen anbringen
- eigene Verhaltensmuster und eigenes Auftreten optimal kennen lernen
- Sicherheit gewinnen durch Rhetorik-Präsentationen
- Video Training mit Analyse

### Vorbereitung

Die Seminarteilnehmer erhalten zur Vorbereitung zwei Wochen vor Seminarbeginn ein Thema aus der Praxis für den Vortrag vom 3. Seminartag. Die Vorbereitung sollte entsprechend den Bedingungen auf der Themenliste durchgeführt werden.

### Seminarort

Das Seminarhotel wird durch Sie nach ihren Bedürfnissen festgelegt und organisiert.

### Seminartermin und Seminarzeiten

Tag 1, 0900 Uhr bis 1800 Uhr, Tag 2, 0800 Uhr bis 1800 Uhr,  
Tag 3, 0800 Uhr bis 1600 Uhr.

### Seminarleitung

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat jahrelange Erfahrung in der Ausbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenzierter STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® Trainer.



### Seminarmethode

Gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten. Dieses Seminar wurde für die Ansprüche und Bedürfnisse der heutigen Praxis entwickelt.



## SEMINARPROGRAMM Tag 1

0900 - 0930	Seminarbeginn, Vorstellung, Zielsetzung, Einführung
0930 - 0945	News - Service durch Seminarteilnehmende
0945 - 1030	Verkaufsvorgang, Verkaufsablauf
1030 - 1050	Kaffeepause
1050 - 1200	Produkte- / Dienstleistungskennntnisse und Nutzen Kunden- Markt- und Unternehmenskennntnisse
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1500	Wie erreiche ich am Telefon sofort die gewünschte Person? Die Gesprächseröffnung am Telefon, die Begrüssung, der Gesprächsaufhänger
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1800	Fragetechnik, Fragearten, Fragechecklisten, Einbezug der antworten in das Gespräch.



## SEMINARPROGRAMM Tag 2

0800 - 0815	News - Service durch Seminarteilnehmende
0815 - 0845	Feedback, Rückkoppelung
0845 - 1000	Angebote, Terminvereinbarungen
1000 - 1020	Kaffeepause
1020 - 1200	Einwandbehandlung, Reklamationsbehandlung
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1500	Abschlusstechnik
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1800	Gesprächsvorbereitung Audiotraining Gesprächsführung Kurzanalyse



### SEMINARPROGRAMM Tag 3

0800 - 0815	News - Service durch Seminarteilnehmende
0815 - 0845	Feedback, Rückkoppelung
0845 - 1015	Vorbereitete Präsentationen zum Thema Verkauf
1015 - 1035	Kaffeepause
1035 - 1200	Thema Verkauf Analysen der Präsentationen, Besprechung der Themen
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1415	Verkaufstraining mit Videoaufnahmen und Analysen Training der Spontanität
1415 - 1535	20 Min. Kaffeepause
1435 - 1530	Verkaufstraining mit Videoaufnahmen und Analysen Training der Spontanität (Fortsetzung)
1530 - 1600	Fragen, Zusammenfassung, Abschlussgespräch
1600	Seminarende