

Anmeldung

Verbindliche Anmeldung per Fax: 0231-9761976
oder formlos per E-Mail: anmeldungen@logteam.de

Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist jeweils auf 10 Personen begrenzt! Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Anmeldeschluss ist jeweils 3 Werktage vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin.

Ja, Ich/Wir nehme(n) an folgender Veranstaltung mit ___ Person(en) teil:

„Vom Kontakt zum Kontrakt - Disponenten steigern ihren Verkaufserfolg“ am 10.07.2018

Titel, Name, Vorname

Unternehmen, Institution

Straße

PLZ, Ort

(Mobil-)Telefon

E-Mail

Datum, Unterschrift

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt 380,00 EUR (zzgl. 72,20 EUR MwSt.), für Studierende oder Auszubildende ohne bisherigen Hochschulabschluss 85,00 EUR (zzgl. 16,15 EUR MwSt. bei Vorlage des Studierendenausweises oder Ausbildungsnachweis, begrenzt auf 3 Personen je Seminar).

Soweit ein Unternehmen mehrere Teilnehmer anmeldet, reduziert sich die Teilnahmegebühr für jeden weiteren Teilnehmer um 10% vom Ursprungsbetrag

Die Teilnahmegebühr schließt die Veranstaltungunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke ein (Übernachtung und Abendessen sind nicht enthalten, können aber bei Bedarf individuell von den Teilnehmern direkt beim Hotel gebucht werden). Nach Erhalt der Rechnung überweisen Sie bitte den Rechnungsbetrag unter Angabe der Rechnungsnummer. Nach Eingang des Rechnungsbetrages erhalten Sie ein Teilnahme-Zertifikat für das Seminar.

Stornierungsbedingungen

Für eine Anmelde-Stornierung, die später als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 80% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt und bei Stornierungen von Anmeldungen, die mindestens als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 20% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Bei Nichtteilnahme ohne Absage ist die Teilnahmegebühr in voller Höhe zu entrichten. Der Veranstalter behält sich vor, die Veranstaltung bis zu 3 Werktagen vor Termin absagen zu können.

Veranstaltungsort: Hotel Esplanade

(Nähe Hauptbahnhof, www.esplanade-dortmund.de)
Burgwall 3/Ecke Bornstraße
44135 Dortmund
Tel.: 0231-5853-0, Fax: 0231-5853-270

Veranstaltungsreihe 2018

„Soft-Skills in der Logistik“



„Vom Kontakt zum Kontrakt“ > Disponenten steigern ihren Verkaufserfolg <

Termin:

am 15.11.2018 von 9.00 Uhr – 18.00 Uhr

Veranstaltungs-Leitung und Dozent:

Friedrich W. Schmidt, Herdecke

Veranstalter:

Logteam GmbH, Solingen, in Kooperation mit der Schmidt Training und Beratung, Herdecke

Kontakt:

Dipl.-Ökonom Harald Knippschild,
Telefon-mobil: +49 (0) 171 20 955 23
E-Mail: info@logteam.de


Informationslogistik


TRAINING UND BERATUNG

Thema: " Vom Kontakt zum Kontrakt - Disponenten steigern Verkaufserfolge "

Ziel:

**Mehr Unternehmens-Umsatz durch Akquisition
in der Disposition**

Motto:

Ein guter Verkäufer ist ein guter Berater und hat stets
den Vorteil des Kunden im Auge, ohne zu vergessen,
dass auch das eigene Unternehmen überleben muss.

(Max Putzler)

Disponenten sind Bindeglied zwischen Kunden und Unternehmen. Der Erfolg eines Disponenten ist abhängig von seinem Fachwissen und seinen Fähigkeiten im Umgang mit anderen Menschen. Er führt, motiviert Fahrer und Kollegen und es ist seine tägliche Praxis mit Kunden zu kommunizieren, sie zu begeistern, ihren Ärger abzufangen, neue Geschäfte abzuschließen.

Jeder Kontakt, der zum Kontrakt führt, bedeutet mehr Umsatz, mehr Freiheit für das Unternehmen, mehr Sicherheit für die Menschen im Unternehmen. Ein stressiger, verantwortungsvoller Arbeitsplatz, eine klare Herausforderung immer wieder aufs Neue.

Viele Kontakte starten am Telefon. Der Telefonkontakt ist daher der Moment der Wahrheit im Kundenkontakt. Souverän zu agieren, die erste Herausforderung für den Disponenten. Dabei hilft es ihm, aus der Perspektive des Kunden zu denken.

Dieses Seminar gibt Disponenten praktische und umsetzbare Werkzeuge an die Hand, damit sie ab sofort noch erfolgreicher und mit mehr Freude verkaufen.

Die Methoden und Vorgehensweise im Seminar:

- als interaktive Maßnahme geplant und strukturiert
- Lernbereiche mit kurz gehaltene Inputphasen
- Vorträge, Lehrgespräche, Gruppenarbeiten
- Übertragung auf Alltagssituationen der Teilnehmer

Seminarinhalte:

- Grundlagen erfolgreicher Telefonkommunikation
- Besonderheiten in der Gesprächsführung
- Herausfinden; was mein Kunde wirklich will.
- Welche Wahrnehmungen beeinflussen mein Verhalten?
- Wie tickt mein Kunde und wie nutze ich es?
- Nutzen verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens
 - für das Unternehmen
 - für den Kunden
 - für die Teilnehmer
- Vier Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Ausgangspositionen im Verkaufsgespräch
- Warum mein Kunde Dinge anders sieht (und darf)?
- Selbstsicheres Auftreten beim Kunden
- Wie kann ich meine persönliche Wirkung verstärken?
- Reden ohne zu sprechen sowie der erste Eindruck
- Einsatz der Körpersprache und Gesprächstechniken
- Die richtigen Profi- Fragen stellen und ZUHÖREN
- Einfluss des Unterbewusstseins bei Kaufentscheidungen
- verstehen und wissen, wie Sie diesen Vorsprung nutzen
- im richtigen Augenblick exakt die Frage zu stellen, die zum Abschluss führt
- Sicher und überzeugend argumentieren
- Wie erziele ich unter Berücksichtigung von "Kleinigkeiten" mehr Erfolg?
- Preisverhandlungen realistisch (immer daran denken, der Einkäufer war auch schon mal auf einem Seminar)
- Umgehen mit Vorwänden/Einwänden des Kunden (und: beides unterscheiden können!)
- Aus Einwänden und Negativpunkten Argumente machen, die sich für einen Abschluss nutzen lassen
- Aus Reklamationen Gespräche zur Kundenbindung machen (einfach - doch nicht leicht!)
- Und: schwierige Situationen im Verkaufsgespräch, wie Unfreundlichkeit, Ablehnung oder Desinteresse "umdrehen" und für ein Geschäft nutzen
- Zukunftsorientierte Verkaufsabschlüsse
- langfristige Kundenbindung + Zusatzverkäufe



Friedrich Wilhelm Schmidt, Herdecke

Schmidt ist seit 1986 Inhaber von Schmidt Training & Beratung in Herdecke. Er absolvierte eine mehrjährige Ausbildung zum Trainer und Berater und war viele Jahre in Linien- und Stabsfunktionen verschiedenen Dienstleistungsunternehmen tätig.

Mit seinem Best-Practice Modell „SYSTEM Schmidt – PUNKTgenau“ geht Schmidt neue, nachgewiesene erfolgreiche Wege im Training, in der Beratung und im Coaching. Er ist auch Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen.

Seine Kompetenz basiert auf ständiger Weiterbildung und seinem anwendbaren Praxiswissen. Sein motivierender und kompetenter Auftritt wird von Seminarteilnehmern und Unternehmen seit Jahren mit Bestnoten belohnt.

„Erwirb neues Wissen, während du das alte überdenkst, so wirst Du anderen zum Lehrer.“

Konfuzius, (*551 -†479 vor Christus), Chin. Philosoph

Änderungen vorbehalten -