

PROFESSIONAL PARTNER CONVERSATION

VERTRIEBSPARTNER IM GESPRÄCH ÜBERZEUGEN UND EFFEKTIV STEUERN

Bei aller Notwendigkeit, vertriebspartnerbezogene Strategien und Maßnahmen zu entwickeln, bleibt das persönliche Gespräch das Herzstück im Partner Account Management. Regelmäßig müssen die eigenen Ideen, Ziele und Einstellungen gegenüber den Schlüsselpersonen bei den (potenziellen) Vertriebspartnern „verkauft“ werden. Dabei geht es vor allem darum, das Verhalten des Gesprächspartners so zu beeinflussen, dass er möglichst von sich aus das anstrebt, was er von Ihrem Standpunkt aus anstreben sollte.

In unserem zweitägigen Training lernen die Teilnehmer ihre Überzeugungskraft im Gespräch zu stärken und die Schlüsselpersonen bei ihren Vertriebspartnern effektiv zu steuern. Gesprächserfolge werden nicht mehr dem Zufall überlassen werden, sondern durch kommunikative Kompetenz und eine strukturierte Vorgehensweise systematisch erarbeitet.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte und Mitarbeiter des indirekten Vertriebs, die ihre Vertriebspartner auch ohne Weisungsbefugnis erfolgreich führen wollen.

TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Macht als Potenzial zur Beeinflussung des Verhaltens von Vertriebspartnern
- Channel Power: Die vier Fundamente der Macht
- Das eigene Potenzial zur Verhaltensbeeinflussung einschätzen können
- Aufbau einer gezielten, wirkungsvollen Überzeugungsstrategie
- Analyse der Ausgangssituation und der Gesprächsziele
- Der Einfluss der Beziehung auf den Gesprächsverlauf
- Die Argumentation am Gesprächspartner ausrichten
- Wirksame Argumente und Beweismittel sammeln und bewerten
- Wahrscheinliche Einwände identifizieren und Reaktionen durchdenken
- Die eigene Botschaft überzeugend vermitteln
- Framing von Steuerungsversuchen
- Erfolgskontrolle und Nachbearbeitung

TRAININGSZIEL

- In diesem Training lernen Sie
- sich mit der Motivationswelt der Zielpersonen vertraut zu machen,
 - Ihre eigene Ausgangsposition realistischer einzuschätzen,
 - wichtige Gespräche mit Ihren Vertriebspartnern konsequent vorzubereiten,
 - individuelle Strategien und Aktionspläne zur Erreichung Ihrer Gesprächsziele zu entwickeln,
 - Ihre Überzeugungskraft durch erfolgreiches Argumentieren zu stärken,
 - das Steuerungsinstrument „Gespräch“ effektiver zu nutzen.

INFO

Dauer:	2 Tage
Preis:	1.125 Euro pro Teilnehmer
Termine:	14./15.6. + 18./19.10.2012
Ort:	München
Inhouse:	auf Anfrage

IHR NUTZEN

- Sie lernen Ihre eigene Überzeugungskraft zu steigern.
- Sie optimieren Ihre Fähigkeit zur Verhaltensbeeinflussung auch ohne Weisungsbefugnis.
- Sie steigern die Bereitschaft der Vertriebspartner Ihnen zu folgen.
- Sie steuern Ihre Vertriebspartner effektiver und erhöhen den Zielerreichungsgrad in Ihren Partnergesprächen.

KUNDENSTIMME

„Meine Fähigkeit, in Gesprächen mit Vertriebspartnern zu überzeugen, konnte ich spürbar verbessern. Besonders lehrreich waren die passenden Praxisbeispiele und Rollenspiele, in denen ich mich sehr gut wiederfinden konnte.“

Savas Kozluklu
Partner Recruitment Manager
SAP Deutschland AG & Co. KG

TRAININGSMETHODEN

- Kurzvorträge und Praxisbeispiele
- Üben von Gesprächssituationen
- Trainerinput und Coaching
- Gruppenarbeiten
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

ANMELDE- FORMULAR

KOPIEREN, AUSFÜLLEN UND FAXEN AN:

+49 (0)8131 310 889

RÜCKFRAGEN UNTER: +49 (0)8131 310 888

JA, ich nehme Ihr Angebot an und melde mich und/oder folgende Mitarbeiter für folgendes Training an:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Homepage:

TEILNEHMER 1:

Trainingsname:

Termin:

Name:

Vorname:

Funktion:

Abteilung:

Telefon:

E-Mail:

TEILNEHMER 2: (- 10 %)

Trainingsname:

Termin:

Name:

Vorname:

Funktion:

Abteilung:

Telefon:

E-Mail:

Bei Anmeldung bis zu 3 Wochen vor Trainingsbeginn: **5 % FRÜHBUCHERRABATT**

Ort, Datum:

Unterschrift:

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Training beträgt inkl. zweier Mittagessen, Pausenerfrischungen und einer ausführlichen Dokumentation 1.125 € pro Teilnehmer, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist mit Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

TRAININGSORTE & ZIMMER

Für unsere Teilnehmer steht in den Veranstaltungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig direkt mit dem jeweiligen Hotel in Verbindung. Die Hotelinformationen für die einzelnen Termine erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

STORNIERUNG & UMBUCHUNG

Bei Stornierungen der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir keine Stornierungsgebühren. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Stornierungsgebühr von 50 % der Teilnahmegebühr. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Die Stornierklärung bedarf der Schriftform. Eine Umbuchung (Benennung Ersatzteilnehmer, anderes insalcon-Training) ist zu jedem Zeitpunkt möglich. In diesem Fall wird eine Gebühr in Höhe von 50 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) fällig. Diese Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die insalcon gmbh zu vertreten hat.