

Vertriebstraining für Unternehmen

Damit Ihr ganzes Team verkauft

Ihr Unternehmen hat gute Kunden und volle Wochen. Neue Aufträge holt aber meist eine Person: der Chef, die Inhaberin oder der eine Verkäufer, der es kann. Hat diese Person keine Zeit, wird es still im Vertrieb.

Mit dem Vertriebstraining von akquise-plus verkauft Ihr ganzes Team. Wir trainieren am echten Kundengespräch, bei Ihnen im Unternehmen in Hamburg oder online. Sie wählen das Format, das zu Ihrer Ausgangslage passt.

Drei Formate zur Auswahl

Workshops für Ihr Team

Ihr Team lernt gemeinsam an einem Thema: Akquisestrategie, Telefonakquise, Verkaufsgespräch, Angebote nachfassen oder Positionierung. Wir üben an Ihren eigenen Fällen, damit Ihr Team am nächsten Tag die ersten Gespräche führt.

Für wen: Teams, die ein Verkaufsthema gemeinsam angehen wollen

Ort: bei Ihnen im Unternehmen in Hamburg oder online

Dauer und Gruppengröße: nach Absprache

Training on the Job

Ich begleite Ihr Team dort, wo verkauft wird: im Außendienst, am Telefon oder auf dem Messestand. Jedes Gespräch besprechen wir direkt danach, und Ihr Team setzt die Verbesserung gleich im nächsten Termin um.

Für wen: Mitarbeiter mit eigenem Kundenkontakt, die im Alltag sicherer verkaufen wollen

Ort: an Ihrem Arbeitsplatz, beim Kunden oder auf der Messe

Dauer: nach Absprache

Strategie-Session für Inhaber

Sie möchten zuerst klären, wo Ihr Vertrieb hakt? Wir schauen gemeinsam auf Ihre Akquise und Ihre Verkaufsgespräche. Sie gehen mit einem klaren nächsten Schritt aus dem Termin, für sich und für Ihr Team.

Für wen: Inhaber und Geschäftsführer

Ort: online oder persönlich

Die Workshop-Themen

Akquisestrategie	Neue Kunden gewinnen mit Plan, mit einem Wochen-Rhythmus, den Ihr Team auch in vollen Wochen hält.
Telefonakquise im B2B	Anrufen mit Plan und Ruhe, vom ersten Satz bis zum vereinbarten Termin.
Das Verkaufsgespräch	Sicher führen bis zur Entscheidung, mit Fragen, die den Bedarf zeigen, und einer klaren Abschlussfrage.
Angebote nachfassen	Vom „Wir melden uns“ zum Auftrag, mit einem festen Nachfass-Rhythmus und klaren Antworten auf Einwände.
Ihre Leistung auf den Punkt	Positionierung für Dienstleister und Beratungsunternehmen: Ihr Team sagt in zwei Sätzen, wofür Ihr Unternehmen steht.

Zu jedem Workshop gibt es eine eigene Beschreibung auf akquise-plus.de.

So buchen Sie das Training

1

Kennenlerngespräch

Im kostenlosen Gespräch schauen wir gemeinsam, wie das Training zu Ihrem Team passt und welches Format Sie weiterbringt.

2

Ihr Angebot

Sie bekommen ein Angebot, zugeschnitten auf Ihr Team, Ihre Themen und Ihren Wunschzeitraum.

3

Training

Wir legen los, bei Ihnen vor Ort oder online, mit Ihren echten Kundensituationen.

Für Ihr Angebot brauchen wir vier Angaben

- Wie viele Personen nehmen teil, und welche Aufgaben haben sie im Verkauf?
- Welche Themen oder Formate interessieren Sie?
- In welchem Zeitraum möchten Sie starten?
- Soll das Training vor Ort oder online stattfinden?

Das sagen Kunden

„Dank Ihres Workshops konnte ich in den letzten Tagen so gut wie alle Angebote zum erfolgreichen Abschluss bringen.“

Stephan Klemmer, pixel-for-everyone.de

„Die Arbeit ist besser auf mein Team verteilt, und ich habe sogar neue Partner an Land gezogen.“

Sandra Jeschke, decovent.com

Kostenloses Kennenlerngespräch vereinbaren

Termin online buchen: christinabodendieck.de/kontakt

Oder schreiben Sie an cb@akquise-plus.de

Christina Bodendieck kommt aus dem Vertrieb: fast 40 Jahre, viele davon im Außendienst mit eigener Abschlussverantwortung. Seit 24 Jahren trainiert sie Unternehmen und Teams in Akquise und Verkauf.