



EINLADUNG ZUM FORUM FÜR SELBSTSTÄNDIGE „VERKAUFEN AN ENTSCHEIDER“ MIT VERKAUFSTRAINER STEPHAN HEINRICH, AM 10. JUNI 2016 IN FRANKFURT

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

sind Ihnen die folgenden Situationen vertraut?

- Sie besuchen einen Kunden mehrmals, erfassen seinen Bedarf an Beratung und Dienstleistung, halten mehr als eine Präsentation ab und erstellen ein Angebot, von dem der Kunde begeistert zu sein scheint—nur um den Auftrag dann doch nicht zu bekommen?
- Sie wissen zwar, dass Sie die Entscheiderin im Management erreichen müssen, aber Sie schaffen es nicht, dem Managementassistenten den Wert Ihrer Dienstleistung für seine Vorgesetzte zu vermitteln?
- Sie erhalten die Zusage für einen Auftrag—und verlieren ihn gleich wieder, weil eine Ethikkommission, ein Controller oder ein Gleichstellungsbeauftragter etwas daran auszusetzen hat?
- Die Argumente, die den Ingenieur oder die Chirurgin so schnell überzeugt haben, ziehen bei der Controllerin oder dem Krankenhausmanager irgendwie gar nicht?

Diese Situationen treffen nicht nur Neulinge im Beruf. Auch langjährige Selbstständige mit viel Verkaufserfahrung können sich Firmenstrukturen gegenübersehen, die einfach nicht „einrasten“ - weil man nie gelernt hat, die Gesprächspartner, ihre eigentliche Aufgabe im Unternehmen und somit ihre Motivation zu analysieren.

Verkaufen an Entscheider

Um den Auftrag zu erhalten, muss man an den Entscheider verkaufen, also diejenige Person, die den Auftrag auch tatsächlich erteilen kann. Das bedeutet nicht, dass man in Zukunft alle anderen Personen im Unternehmen ignorieren sollte, aber man sollte wissen, „wer ist wer“.

Die Vorteile kann man nur gemäß den Bedürfnissen des Entscheiders darstellen—und nicht danach, welche Produktmerkmale einem selbst am beeindruckendsten erscheinen.



Verkaufstrainer Stephan Heinrich wird uns in dem eintägigen Workshop vermitteln, wie man

- die genaue Position der Gesprächspartner im Unternehmen herausfindet
- erkennt, welche Rolle sie spielen und somit, welche Bedürfnisse sie haben und
- wie man herausfindet, wer noch an der Entscheidung für oder wider Ihr Angebot beteiligt sein wird, und wie man auch diesen Entscheidern die eigene Leistung verkaufen kann—am besten schon, ehe Einwände kommen.

Zielgruppe

Wenn Sie im B2B-Bereich Ihre Leistungen an Firmen verkaufen (möchten), die nicht nur Kleinstbetriebe sind, ist das Seminar für Sie richtig.

Je komplexer und erklärungsbedürftiger Ihre Leistung ist, desto mehr können Sie von dem Seminar profitieren.

Seminarinhalte,

unter anderem:

- Den Entscheider identifizieren und mit seiner Sprache und Denkweise erreichen
- Wie man ab sofort nur noch annehmbare Angebote macht
- Wie man Entscheidungen begünstigt, ohne Zugeständnisse zu machen.

"Business is People."
Konosuke Matsushita,
Gründer von Panasonic

Der Referent

Stephan Heinrich ist seit 15 Jahren Verkaufstrainer mit dem Schwerpunkt B2B-Verkauf. Davor hat er in mehr als 20 Jahren als Geschäftsführer eines großen Softwarehauses Erfahrung im Umgang mit Menschen auf allen Ebenen sammeln können.

Sein besonderes Anliegen ist es, den Verkaufsprozess für den Verkäufer verständlicher und somit steuerbarer und effizienter zu machen.

Mehr über den Workshopleiter und seine Arbeit finden Sie auf seiner Website:

www.stephanheinrich.com, oder auf [Youtube](https://www.youtube.com).

Ort & Zeit

Freitag, der 10. Juni, von 10:00 h—16:00 h
in den Räumen der GDCh, Varrentrappstraße 40—42,
60486 Frankfurt a. M. (Informationen zur [Anfahrt](#) auf
der Website der GDCh)

Programm

10:00—10:30 h: Begrüßung, Vorstellung des Referenten und Selbstvorstellungsrunde

10:30—11:30 h: Einführung in das Thema „Verkaufen an Entscheider“

11:30—12:30 h: Workshop, Diskussion und praktische Übungen

12:30—13:15 h: Mittagspause

13:15—14:45 h: Fortsetzung des Workshops

14:45—15:00 h: Kaffeepause

15:00—15:45 h: Fortsetzung des Workshops

15:45—16:00 h: Feedbackrunde und Organisatorisches

16:00 h: Ende der Veranstaltung

Anmeldung

Das Seminar kostet 68,- €, inbegriffen sind Getränke, Seminarunterlagen und ein Mittagsimbiss.

Sie können sich per **E-Mail** bei Nicole Bürger anmelden: n.buerger@gdch.de, oder per **Fax** an 069 7917 1231.

Bitte überweisen Sie die Teilnehmergebühr von 68,- € pro Teilnehmer erst nach Eingang der Rechnung. Die Teilnehmergebühr ist nach § 4 Nr. 22a UStG umsatzsteuerfrei.

FAX-Anmeldung:

Titel, Name:

Adresse:

E-Mail, Telefon:

Datum, Unterschrift: