

Daten und Fakten

„Außergewöhnliche Gedanken entwickeln sich nur in einem außergewöhnlichen Umfeld.“

Nutzen Sie unseren Rund-um-Wohlfühlservice!

Da für uns der Mensch im Mittelpunkt unseres Interesses steht, können Sie alle Fragen hinsichtlich der Buchung, der Übernachtung, der Anreise und der gesamten Abwicklung auch mit einem freundlichen Menschen direkt besprechen. Die offenen Trainings finden in unserem Tagungszentrum in Darmstadt statt.

Ihre Ansprechpartnerin für alle Fragen des Seminarmanagements:

Martina Schreiter
Tel.: 061 51/599224
Fax: 061 51/599225
info@motivtraining.de

Die nächsten Termine unseres offenen Seminars:

4. und 5. Oktober 2011
10. und 11. Oktober 2011

Ihre Investition:

595 Euro zzgl. MwSt.

Martina Schreiter freut sich auf Ihren Anruf, auf ein Fax oder eine E-Mail und sendet Ihnen gern ein Anmeldeformular (auch als PDF-Datei unter www.motivtraining.de zum Herunterladen), Informationen zum Tagungsort, zur Anreise und zur Übernachtung.

Ihr Trainer



Jens Jüring (49),

Unser Spezialist für betriebswirtschaftliche Argumentationen.

Nach seinem Abschluss als Diplom-Kaufmann im Studiengang Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim, absolvierte er ein Trainee-Programm bei der Coca-Cola GmbH in Essen.

Schon früh erkannte man sein verkäuferisches Talent und sein besonderes Verständnis für Zahlen. Seine betriebswirtschaftlich fundierte Argumentationsfähigkeit war die Basis seines beruflichen Erfolgs, als Gebietsverkaufsleiter, regionaler Key Account Manager und schließlich auch national verantwortlicher KAM für verschiedene Kunden des LEH.

Nach weiteren Karrieresteps bei DANONE und VIVIL übernahm Jens Jüring dann ein Verkaufsgebiet der COCA-COLA Erfrischungsgetränke AG und führte als Verkaufsleiter ein Team von 52 Mitarbeitern.

Schon früh erkannte er, dass allein der Fokus auf Umsatzsteigerung, ohne Berücksichtigung der Profitabilität, gefährlich sein kann. Neben den bekannten betriebswirtschaftlichen Kennziffern wie bspw. Deckungsbeitrag ist die intensive Beschäftigung mit der kundenindividuellen Kalkulation ebenso wichtig wie die konsequente Steuerung der Kunden nach dem Prinzip Leistung/ Gegenleistung.

Dabei geht es Jens Jüring vor allem um die optimale Gesprächsvorbereitung: „Solche Kennziffern sind weder langweilig noch unnützlich - sie vermitteln hohe Kompetenz im Kundengespräch und sichern die Profitabilität Ihrer Unternehmung. Und seien Sie sicher: Ihr Gegenüber kennt seine Kennziffern genau!“



Seminarvorstellung

Mehr Profitabilität durch gezielte Aufbereitung von Zahlen, Daten und Fakten



Kompetenz im Einsatz von Konditionen zur Steigerung der Kundenprofitabilität.



Profitables Verkaufen

In den meisten Gesprächen geht es um´s „Eingemachte“:
**Um Rabatte und Konditionen – also um´s Geld.
Sicherheit im Umgang mit den betriebswirtschaftlichen
Kennziffern Ihrer Kunden und Ihres Unternehmens gehört
hier zu den wichtigsten Stärken eines Verkäufers.**

- ? Wann ist ein Abschluss betriebswirtschaftlich sinnvoll?
- ? Wie viel Umsatz müssen welche Rabatte bringen?
Umsatz ist nicht gleich Profit!
- ? Wie kann Ihr Kunde Umsatz und Profit steigern,
ohne dass Sie Konditionen geben müssen?
- ? Wie baue ich eine „Win-Win“ Situation auch in
schwierigen Gesprächen auf?

Die Zielgruppe:

Dieses Seminar wendet sich an alle Verkäufer, die nicht nur Umsätze generieren, sondern auch für Budget und Profitabilität Ihrer Kunden verantwortlich zeichnen.

Dabei fokussieren wir uns nicht nur auf Nachwuchskräfte im regionalen und nationalen Key Account Management; auch langjährige Verkaufsprofis können hier ihre Kenntnisse auffrischen.

Die Inhalte des Seminars

Ziel des eintägigen Seminars ist es, wichtige Kennziffern zu analysieren, höhere Transparenz bei kundenindividuellen Kalkulationen zu schaffen und Sicherheit in schwierigen Verhandlungssituationen zu gewinnen.

- ! Sie werden Konditionen und Abzugsfolgen verstehen und nutzen können.
- ! Sie werden Zahlen, Daten und Fakten zielgerichtet in Ihren Gesprächen einsetzen können.
- ! Sie werden unangemessen hohe Forderungen betriebswirtschaftlich fundiert reduzieren können.
- ! Sie verbessern Ihre argumentative Gesprächsführung durch die Kenntnis wichtiger Handelskennziffern.
- ! Sie können betriebswirtschaftliche Argumentation in „Drucksituationen“ zielführend nutzen.
- ! Sie fühlen sich sicher und verdienen für Ihr Unternehmen Geld.

Unsere Vorgehensweise

**„Theorie ohne praktischen Bezug ist wertlos,
aber Praxis ohne Theorie ist gefährlich!“**

1. Nur 8 - 12 Trainingsteilnehmer

Wir halten keine Vorlesung und Bücher zum Thema gibt es wie Sand am Meer. Aufgrund der Komplexität des Themas ist es wichtig, dass unser Trainer auf jeden Teilnehmer individuell eingehen kann und erforderliche Einzelkorrekturen möglich sind.

2. Eine respektvolle und vertrauliche Methodik

Gesichtsverlust ist ausgeschlossen. Wir wissen, dass kein Verkäufer gern zugibt das er im betriebswirtschaftlichen Rechnen nicht sattelfest ist. Wir schaffen eine vertrauliche Lernatmosphäre. Fehler sind ausdrücklich erlaubt und werden nicht an die große Glocke gehängt.

3. Praxisbewährte Methoden

Der Lernerfolg wird nur dann nachhaltig gesichert, wenn wir an der Praxis der Teilnehmer andocken. Wir arbeiten mit bewährten Fallbeispielen, es wird gerechnet, kalkuliert, analysiert, korrigiert und geübt, geübt und nochmals geübt.

4. Auch als Inhouse-Training buchbar

Schon bei 3 Teilnehmern lohnt sich ein firmenspezifischer Trainingstag. Wir können dann die Inhalte noch konkreter an den jeweiligen Bedarfen ausrichten und ein Vorabberatungsgespräch gehört selbstverständlich zum kostenlosen Lieferumfang.

Deckungsbeitrag +++ Kundenelastung +++ Abzugsfolge +++ Basisberechnung +++ Leiterkalkulation +++ Profit +++ Quasikonditionen +++ Umsatzrentabilität