



Thermische Netze Schweiz
Réseaux Thermiques Suisse
Reti Termiche Svizzera

Verkaufstraining Basismodul 1

Schulung

02.-03.05.2024 oder
16.-17.05.2024

Ausbildungszentrum

KLINGER Gysi, Suhr

Effektive Fernwärme-/Fernkälte-Akquisegespräche führen.

Effektive Fernwärme-/Fernkälte-Akquisegespräche führen. Thermische Netze bietet zusammen mit der mpS - Mathias Paul Schulungen Verkaufstrainings für Vertriebsmitarbeiter an. Im Modul 1 wird der Fokus auf die Durchführung von effektiven Fernwärme-Akquisegesprächen und das Kundennutzenbezogene Argumentieren gesetzt.

Ziele

Die Teilnehmenden

- führen effektive FW-Akquisegespräche mit den Schwerpunkten: Bedarfsermittlung, Argumentation, Einwandbehandlung, Kundennutzenbezogenes Argumentieren.
- bauen mit der Unterstützung des Trainers und der Teilnehmendenfeedbacks individuell ihre Stärken aus und Schwächen ab.
- Erfahrungsaustausch.

Zielpublikum

- Verkaufsleiter
- Verkaufsingenieure
- Projektleiter
- Energieberater
- Verkäufer Fernwärme
- Leiter Kundenbetreuung

Anmeldung über folgenden Link:

thermische-netze.ch/de/event/verkaufstraining-modul-1-basis

Programm

Donnerstag, 2.5.2024 / 16.5.2024 für die zweite Durchführung

08:30 Uhr

Begrüssung / Kaffee / Gipfeli

Inputreferate

- Das effektive und effiziente Verkaufsgespräch am Beispiel der Fernwärme
- Den Kunden begeistern, überzeugen und gewinnen!
- Die häufigsten Verkäuferfehler

12:15 Uhr

Mittagessen

13:30

Gruppenarbeit

- Die Merkmale der Fernwärmeakquise

15:00 Uhr

Kaffeepause

15:30 Uhr

Training

- Bedarfsermittlung und Fernwärmeargumentation
- Bedarf wecken und durch Kundennutzen überzeugen – Value Based Selling: Was ist neu daran?

17:00 Uhr

Ende erster Tag

17:15 Uhr

→ Präsentation und Vorführung

Test- und Ausbildungsanlagen Firma KLINGER Gysi AG

18.30 Uhr

Hotelbezug

19:30 Uhr

Gemeinsames Nachtessen und Erfahrungsaustausch

Freitag, 03.05.2024 / 17.5.24 für die zweite Durchführung

08:30 Uhr

Gruppenarbeit

- Stärken- / Schwächenanalyse Fernwärme – Welche Argumente entstehen daraus?
- Die richtige Argumentationsstruktur wählen – Üben mit Reaktionskarten

10:15 Uhr

Kaffeepause

10:45 Uhr

- Grundlagen der verkäuferischen Kommunikation in der Fernwärme
- Erkennen und erfolgreiches Behandeln der Kaufsignale – Optimierung der Einwandbehandlung
- Erhöhung der Abschlussicherheit
- Üben mit Reaktionskarten

12:15 Uhr

Mittagessen

13:30

- Optimierung der Körpersprache und anschliessendes Anwenden in Rollenspielen, folgend Feedback zur weiteren Optimierung

15:00 Uhr

→ Trainingsfeedback

16:00 Uhr

Ende der Veranstaltung

Organisation

Thermische Netze Schweiz TNS
Kontakt: Tel. 031 560 03 90,
tns@thermische-netze.ch

- Übernachtung im Hotel Kreuz Suhr
- Teilnahmebestätigung durch TNS

Anmeldung

Anmeldungen über folgenden Link

thermische-netze.ch/veranstaltungen

Infos

Kosten: CHF 1'400 / Mitglieder
CHF 2'200 / Nicht-Mitglieder

inkl. 1 Übernachtung, 2 Mittagessen,
1 Abendessen, Kaffeepausen und Tagungs-
getränke.