

**Aus der Praxis für die Praxis**

**Menyhart Training** The logo graphic consists of four small red squares stacked vertically above the letter 'g', and a blue square to the right of the word 'Training'.

**Konzept**

# Der erfolgreiche Verkaufsprozess von A-Z

## ANGEBOT

Der Wettbewerb wird immer härter und Produkte und Dienstleistungen zunehmend austauschbarer. Die Kunden sind äusserst anspruchsvoll und bestens informiert. Die Entscheidungsträger kennen die „Tricks und Verkaufsgeheimnisse“ der Verkäufer und reagieren darauf längst mit eigenen Strategien und Taktiken. Gleichzeitig entscheiden statt einzelnen Personen vermehrt „unsichtbare“ Gremien über die Wahl eines Lieferanten. Der klassische „Einzelkämpfer Sales“ gelangt dabei oft an seine natürlichen Grenzen und ist zunehmend überfordert, den Kunden auch langfristig an das eigene Unternehmen zu binden und auszubauen. Folgen sind ruinöse Preisnachlässe oder der Verlust auch von ehemals treuen Kunden.

Nur Unternehmen mit **kundenorientierten Mitarbeitern auf allen Ebenen** sind auch in Zukunft in der Lage, die Hürden erfolgreich zu meistern.

Gemeinsam befassen wir uns mit Erfolgsstrategien für Ihren Verkaufserfolg auf allen Ebenen.

«ich prüfe jedes Angebot. Es könnte  
das Angebot meines Lebens sein.»

Henry Ford

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echten  
Führungskräften

Ihr Verkaufstrainer

### Was beschreibt Ihre Situation am treffendsten?

Haben Sie erfahrene Verkäufer, die schon zahlreiche Verkaufsseminare besucht haben und denen ein Top-Programm gestatten würde, höhere Leistungsstufen zu erreichen?

Haben Sie in Ihrer Verkaufsmannschaft wenig erfahrene Verkäufer, denen das Beherrschen des verkäuferischen Handwerkzeugs noch abgeht. Haben Sie Innendienst- und/oder Kundendienst-MitarbeiterInnen, die die Chancen von Zusatzverkäufen nutzen könnten?

Auf diese und andere Fragen haben wir Antworten und leisten wirkungsvollen Support.

«Wer etwas verkaufen will, muss die Sprache beherrschen. Aber wer etwas kaufen will, den versteht jedermann»

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echten  
Führungskräften

## Bausteine des Verkaufserfolgs

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht!

Geht es darum, Kunden zu gewinnen, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen überzeugend zu präsentieren?

Die effektivste Art, den Verkauf zu unterstützen ist ein herausforderndes Training.

Neue Kunden gewinnen - am Telefon  
Verhandlungsführung

Argumentations- und Abschlusstechniken  
Körpersprache im Verkaufsgespräch

Wecken Sie die Freude am Verkaufen - gewinnen Sie Kunden die sich für Ihr Unternehmen begeistern.

«jede Messe ist eine einmalige Chance  
für den Verkaufserfolg»

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echter  
Führungskräften

Ihr Verkaufstrainer

## Der erfolgreiche Messeauftritt

Aus dem Besucherstrom schöpfen - eine Top-Anforderung!  
Die Messe kennt spezielle Verkaufssituationen und es gilt, jede Chance zu nutzen.

Agieren - statt reagieren

Spreu vom Weizen trennen

Präsentation, Demonstration, Argumentation

Potenzielle Kunden erfassen und nachbearbeiten

Motiviertes, professionelles Personal an der Messe lässt die hohen Investitionen Früchte tragen.

«Der Kunde erwartet Ergebnisse. Sprich nicht über Deine Bemühungen. Zeige ihm das Baby»

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echten  
Führungskräften

Ihr Verkaufstrainer

## Wirkungsvolle Verkaufspräsentation

Überzeugende Präsentationen, zur Freude und zum Nutzen des Kunden!

Heute sitzt dem Verkauf oft ein "Buying Center" gegenüber - da gilt es effektiv zu präsentieren.

Rhetorik, Dialektik, Stimme, Körpersprache

Präsentationen die verkaufen helfen

Vorbereitung, Aufbau und Struktur

Einwandbehandlung, Fragen, Angriffe

Präsentationen sollen den Kunden informieren, bewegen und unterhalten.

«Was der Kunde wirklich will, sind 3 Dinge:  
erstens Service, zweitens Service  
und drittens Service“

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echten  
Führungskräften

Ihr Verkaufstrainer

## Wirkungsvoller Kundendienst als Schlüssel zum Erfolg

Kundenorientierte Mitarbeiter können mehr; Sie erfassen die Erfordernisse einer auch ungewohnten Situation im Kundenkontakt und handeln zum Wohl des Unternehmens.

Erfolgsfaktoren der verbalen und nonverbalen Kommunikation

Die konsequente und systematische Kundenbetreuung

Der konstruktive Umgang mit, Stress und „schwierigen“ Kunden

Cross- und Upselling im Geschäftsalltag

Den Kunden auf allen Mitarbeitererebenen überzeugen garantiert den langfristigen und wertsteigernden Erfolg.

# Nichts ersetzt die Realität – Trainieren Sie mit echten Führungskräften

Angebot

Bausteine  
des Verkaufserfolgs

Erfolgreicher  
Messeauftritt

Verkaufs-  
Präsentationen

Wirkungsvoller  
Kundendienst

Trainieren mit echten  
Führungskräften

Ihr Verkaufstrainer

## Trainieren Sie mit echten Führungskräften aus der Wirtschaft

Was in Rollenspielen in der bekannten Gruppe und mit dem Trainer geübt und erlernt wird, muss sich im harten Geschäftsalltag auch beweisen.

Mit dem Einsatz einer echten Führungskraft als Sparringspartner im Training erlebt der Teilnehmer die direkte Wirkung seiner Verkäuferpersönlichkeit hier und jetzt.

Die Übungen mit diesen erfahrenen Führungskräften auf C-Level holen erfahrungsgemäss auch aus langjährigen Verkaufsprofis das Maximum heraus.

Die Teilnehmer werden gezielt gefordert und erhalten sofort 1:1-Feedback durch die erfahrenen Führungskräfte.

Konzept

Neukunden-  
Gewinnung

Vertrags-  
abschluss

Einführung  
und  
Umsetzung

Kunden-  
Zyklus

Business-  
Ausbau

Support  
und  
Kunden-  
dienst

Beziehungs-  
pflege

# «Ein Verkaufstrainer der nicht selber verkauft, Ist schlicht unglaubwürdig»



Ihr Verkaufstrainer

eidg. Dipl. Verkaufsleiter

28 Jahre aktive Verkaufspraxis B2C, B2B

Davon 12 Jahre Managementenerfahrung als Key Account Manager und Verkaufs- und Marketingleiter in mittleren und größeren Unternehmen (National/ International)

Seit 2010 Eidg. Prüfungsexperte Verkaufsleiter/Marketingleiter

SVEB1 Erwachsenenbildner

2009 / 2010 Ausbildung als Verkaufstrainer bei Bruno Graf ([www.graf-training.ch](http://www.graf-training.ch)):  
*Aktives Mitglied des einer Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten Club 55*

Seit 2010 selbständiger Unternehmer als Trainer und Coach

Kontakt: Menyhart Training  
<https://www.dm-training.ch>  
Telefon 078 600 60 11  
Birkenweg 2a, 8854 Siebnen