



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.  
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S&P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse Trainings



# Online Schulung Update für den agilen Vertrieb

## Zielgruppe:

- Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs-Vorstände, Prokuristen, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter.
- Sales Manager, Kundenberater, Kundenbetreuer sowie Vertriebsingenieure und Techniker im Vertrieb, Praktiker mit Verkaufserfahrung.

## Ihr Nutzen:

Agile Techniken im Beratungs- und Kundengespräch

Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.

Neue Preismodelle: Pay per Use + Pay as you go

## Ihr Vorsprung:

**Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:**

+ S&P Tool Box: Agiler Vertrieb

+ Sofortmaßnahmen für mehr Vertriebs Erfolg und mehr Gewinn

+ S&P Check: Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften

+ S&P Leitfaden: Erfolgreiches Verhandeln mit Einkäufern

+ S&P Tool Box: Preismanagement

+ S&P Test Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

## Termine:

25.02.2021

**Online Schulung**

25.03.2021

**Online Schulung**

06.05.2021

**Online Schulung**

## Preis:

**490,- €**

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF

## Programm

09:15 Uhr – 09:30 Uhr **Begrüßung**

09:30 Uhr – 13:00 Uhr **Agile Techniken im in der digitalen Kommunikation**

- > Digitale Trends für Vertriebsaktivitäten erfolgreich nutzen
- > Agile Techniken für den Vertrieb 4.0: stationär, digital oder beides?
- > Das agile Vertriebsset: Strategie, Taktik und Medien-Mix
- > Der „optimale“ Aufbau im agilen Kundengespräch
- > Mit richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > Das kundenspezifische Lösungsangebot

*Fallstudien und Training:*

+ *S&P Tool Box: Agiler Vertrieb*

+ *Erkennen von Verkaufssignalen und Nutzen von Verkaufschancen*

13:00 Uhr – 14:00 Uhr **Pause**

14:00 Uhr – 15:30 Uhr **Agil Verhandeln mit Einkäufern: ZOPA, BATNA & Co.**

- > Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren
- > Agile Verhandlungsstrategien in der Online-Kommunikation durchsetzen
- > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
- > Mit dem MESO-Konzept „Win-Win-Situationen“ schaffen
- > Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?
- > Was tun, wenn der Wettbewerber günstiger ist?
- > Zugeständnisse gut verkaufen



Agile  
Verhandlungs-  
techniken

*Fallstudien und Trainings:*

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreiches Verhandeln mit Einkäufern*

## Programm

16:00 Uhr – 17:30 Uhr **Neue Preismodelle: Pay per Use + Pay as you go**

- > Erfolgreiche Anwendung dynamischer Pricing-Modelle
- > Tool-Box für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb
- > Vertriebskanal Ausschreibungen: Mehr Agilität mit Online-Plattformen
- > Preisbereitschaft des Kunden erkennen und gezielt abschöpfen
- > Mit Service-Verträgen mehr Gewinne und dauerhafte Kundenbeziehungen

*Direkte Umsetzung in die Praxis:*

+ S&P Tool Box: Professionelles Preismanagement

+ S&P Test Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

## Referenten



### Achim Schulz und Reiner Schon

#### Fachbereich Digitalisierung im Vertrieb

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Herr Reiner Schon ist als langjähriger Berater und Trainer u.a. für den Fachbereich Vertrieb tätig.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Beide beraten Unternehmen in der Neuausrichtung des Vertriebs sowie dem Aufbau agiler Führungsstrukturen für mehr Erfolg am Kunden.

### Kirsten Kreuzberg

#### Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- Aufbau von Hochleistungs-Teams
- Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

## Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
  - > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
  - > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
  - > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung
- 

## Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

---

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**  
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**  
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**  
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Sales-Training: präsentieren und verhandeln**  
Interaktives Training mit maximal 8 Teilnehmern
- > **Kunden am Telefon überzeugen**  
Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon

Anmeldung online:  
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>  
oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

# Update für den agilen Vertrieb

**Seminarpreis: 490,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G06**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

25.02.2021 **Online Schulung**

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

25.03.2021 **Online Schulung**

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

06.05.2021 **Online Schulung**



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!