

INHALTE »REVIEW-SESSIONS«

VERTRIEBS-METHODIK

Effektives Lernen ist kein Einmal-Ereignis. Nach dem Vertriebsmethodik Basis-Training bilden weitere Trainings- und Lern-Einheiten die Grundlage für einen nachhaltigen Lernprozess. Die virtuellen Trainings sind dabei wesentliche Elemente der NUTBASER Trainingsprogramme. Sie forcieren in passenden Abständen (z. B. 4-5 Wochen) regelmäßige Trainingsreize über das gesamte Spektrum der NUTBASER-Methodik hinweg. So entwickelt und erhöht sich das Kompetenzniveau der Trainings-Teilnehmenden deutlich.

EINWÄNDE WIRKSAM BEHANDELN MIT DER STRUKTUR LIVE

Ziel: Einwandbehandlung in der Praxis anwenden und Ziel forcieren

In einer praktischen Übung befassen sich die Teilnehmenden mit konkreten Einwand-Beispielen in fortgeschrittener Projekt-Phase. Die Analyse von typischen Fehlern und Abgleiten in schnelles 'Darauf-Eingehen zeigen meist die Uneffektivität auf.

Anhand der LIVE-Struktur wird den Teilnehmenden eine Technik an die Hand gegeben, Einwände ziel-fokussiert zu behandeln. Nach dem Verständnis für Einwand vs. Vorwand arbeiten sie echte Einwände heraus.

In der praktischen Umsetzung im zweiten Teil, durchspielt jede*r einzelne Teilnehmende eine typische Einwandbehandlung durch (intensives Rollenspiel).

Dauer: ca. 3,5 Stunden

Ergänzung dazu:

OPTIMALES EINGEHEN AUF EINWÄNDE

Ziel: Sicherheit und Routine gewinnen für richtiges Eingehen auf Einwände

Nachdem offensichtlich wirkliche Einwände mit LIVE extrahiert sind, wollen die Teilnehmenden in der Praxis mit den Kunden auch souverän damit umgehen: Den jeweiligen Einwand richtig verstehen und dann wirksam darauf eingehen. Die Modelle aus der Methodik helfen den Teilnehmenden dabei. Typische und auch schwierige Einwände („liegt bei GL“, „Prüfung anderer Angebote“, „andere Prioritäten“, ...) werden in praktischen Übungen durchgespielt.

VERKAUFSCHANCEN-ANALYSE MIT NUTBASER

Ziel: Über dedizierte Bewertung von Verkaufschancen auf Engpässe fokussieren

Ein (komplexerer) oder zwei (einfachere) Praxisfälle werden gemeinsam mit NUTBASER SALES COCKPIT (ISA) analysiert. Anhand der konkreten, praktischen Situation des echten Projektes werden als Ergebnis Engpässe, kritische Pfade und ggf. nächste beste Aktionen projiziert. Dies erfolgt gemeinsam in der Gruppe.

Die praktische und individuelle Analyse gibt Sicherheit für das Vorgehen professioneller Verkaufschancenqualifizierung: alle wichtigen Informationen erfragen, richtige Aktionen zur richtigen Zeit, kritische Pfade usw.

Das gemeinsame Vorgehen unterstützt nochmals das Verständnis der Begriffe und Fakten-Elemente in der konkreten Anwendung.

Dauer: ca. 3,5 Stunden

WIRKSAM MIT COMMITMENTS VORANKOMMEN

Ziel: Mit regelmäßigem Commitment Sicherheit im Kaufprozess erhöhen

Praktische Anwendung von Commitments in unterschiedlichen Kundensituationen (z. B. früh: Anforderungen oder final: Abschließen) werden geübt und im Rollenspiel abgebildet. Dabei variieren und erweitern die Teilnehmenden die Technik der »Schleife« mit zusätzlichen wichtigen und praktischen Aspekten.

Dauer: ca. 3,5 Stunden

Ergänzung dazu:

PASSENDE COMMITMENTS EINSETZEN

Das richtige Commitment an der richtigen Stelle ist nicht immer so einfach griffbereit. Damit im Echtfall in der Kundenkommunikation die Verbindlichkeit daran nicht scheitert, sammeln und prüfen die Teilnehmenden passende Commitments. Insbesondere für regelmäßige und typische Fälle hilft eine praktikable Sammlung enorm.

KUNDENZENTRIERTE KOMMUNIKATION – PRAXIS

NACHBEARBEITUNGSMAIL

Ziel: Anwendung von Kunden-fokussierter und AAA-Kommunikation

Jede*r Teilnehmende führt nochmals als Übung ein Vorbereitungs-Gespräch (hypothetischer Termin nächste Woche) mit dem Trainer. Die Situation dazu ist pro Gruppe individuell vorgegeben. Im Anschluss erstellen die Teilnehmenden eine Nachbearbeitungsmail. Dabei sollen wieder viele Techniken praktisch eingesetzt werden (*SIN, KISS, WHED* etc.), diesmal in schriftlicher Form. Und natürlich ist auch der Umgang mit Commitments wieder im Fokus.

Dauer: ca. 3,5 Stunden

AUF DER TREPPE ZUM ÖFFNENDEN NEIN

Ziel: Sicherheit fürs konsequente ABC-Vorgehen mit der Treppe

Die Teilnehmenden lernen Definition und Anwendung des *öffnenden Nein* kennen sowie das Herausfiltern von Fakten und Projektinformationen, die ein *öffnendes Nein* erfordern. In der konkreten Übung wird im Rollenspiel ein solcher eventueller *cut* im Projektvorgehen durchgespielt. Mit Commitments sind dabei die Voraussetzungen für ein *öffnendes Nein* herauszufiltern.

Dauer: ca. 3,5 Stunden

MIT RICHTIGEN FRAGEN WESENTLICHE INFORMATIONEN ERHALTEN

Ziel: Wirksames Qualifizieren der Verkaufschance in der Kundeninteraktion

Die Qualifizierung von Projekten im NUTBASER-Alltag wird mit Fragetypen und Fragetechniken ergänzt, z. B. um Hintergründe und Motive beim Kunden zu erfahren (durch *WWW, SPIN-Abwandlung, Aktionen für Sprung*).

Dauer: ca. 3,5 Stunden

OBLIGATORISCH (ZUM ABSCHLUSS): NUTBASER AUF EINEN BLICK

Ziel: Gesamtbild, Überblick gewinnen, Zusammenhang

Diese virtuelle Trainingssession ist typischerweise die letzte und abschließende. Alle wesentlichen Techniken und Elemente von NUTBASER werden gemeinsam zu einem Bild entwickelt. Individuelle Fragen, Vertiefungen und minimale Ergänzungen passen hier und kommen zur Klärung.

Gemeinsam mit dem Trainer gestalten die Teilnehmenden das Gesamtbild über die Dramaturgie des Kaufprozesses (Beziehung, Qualifizieren, Lösungstransfer, Einwände, Abschließen).

Dauer: ca. 3,5 Stunden

SPRECHEN SIE UNS AN UND PLANEN SIE IHRE INDIVIDUELLEN TRAININGS

🌐 <https://nutbaser.com>

✉ info@nutbaser.com

☎ +49 7524 9788610