



Recruiting

Academy

Jobportal



AgroBrain[®]

powered by **agrarzeitung**
Wirtschaft für die Landwirtschaft

**Großartige Karrieren
beginnen mit AgroBrain!**

Vertriebstraining – Fleischwirtschaft

Emotion sticht Preis

Gastronomie- und Fleischereikunden stehen in einem dauerhaften Wettbewerb zwischen Weltmarkt und Verbrauchern. Hier sind die Einkaufspreise für den Kunden immer mehr im Fokus, um gewinnbringend zu arbeiten. Die Zeiten des emotionalen Verkaufens scheinen abzulaufen. Vor allem neue und junge Verkäufer scheitern häufig beim Endkunden mit dem Durchsetzen ihrer Kalkulationen. Immer neue Marktbegleiter drängen auf den Markt und bringen Unruhe in Ihr Vertriebsgebiet. Die Resultate sind oft Einkaufsgemeinschaften und sich ein vom Handel entfernender Kunde.

Innerhalb unserer Veranstaltung erlernen Sie, wie Sie mit der richtigen Strategie und Motivation den bestehenden Kunden begeistern und neue Kunden gewinnen. Mit neuen Strategien lernen Sie Ihre Abnehmer zu verstehen und sie zu Fans zu entwickeln. Durch Kundenbindungsstrategien und nutzen der Kaufmotive wirken Sie dem Preiskampf entgegen.

Die Methoden und Strategien entstammen Best-Practice-Projekten und sichern daher den direkten Praxisbezug zu. In dem zweitägigen Präsenzseminar befähigen und motivieren wir Sie und Ihre Mitarbeiter für den Erfolg im Vertrieb.

Mein Selbstverständnis und Erfolg als Vertriebsmitarbeiter

- Selbstsicht/Fremdsicht: Wie wirke ich?
- Einstellung schafft Verhalten
- Ziel- und Ergebnisorientierung: Was erreiche ich? Was strebe ich an?

Erwartungen und Kaufmotive von Kunden

- Was erwarten Kunden?
- Die Kundentypen und ihre Motive
- Typen erkennen und das Gespräch anpassen
- „Es gibt keine schwierigen Kunden“

Das Verkaufsgespräch

- Die richtige Vorbereitung auf den Kunden
- Der erste Eindruck zählt – Menschen durch Persönlichkeit überzeugen
- Ungelebte Potenziale entdecken, Neugierde und Bedürfnisse wecken
- Im Gespräch Kundenwünsche filtern, übersetzen und nutzen
- Aufbau eines Verkaufsgesprächs: Verkaufen durch Fragetechniken
- Der „Rote Faden“ im Gespräch
- Abschlussstechniken: Den Sack zumachen
- Rabattgespräche souverän meistern
- Kunden vom Dauernörgler zum Fan entwickeln

Die Trainerin

Aus der Branche für die Branche

Madeleine Schregle trainiert und berät für die K-Consulting S.à r.l. (Luxemburg) Akteure der Lebensmittel- und Landwirtschaft.

Nach ihrer Ausbildung in der Hotellerie arbeitete sie national und international in der Gastronomie. Die Land-, Wald- und Lebensmittelwirtschaft prägten sie von Kindesbeinen an. Ihr Studium absolvierte sie entlang der Wertschöpfungskette, so erlernte sie praktisch und wissenschaftlich die Zusammenhänge von der Urproduktion bis zum Endverbraucher. Als Führungskraft und im Managementstudium eignete sie sich effektive Methoden der Kommunikation, Mitarbeiteranalytik und im Bereich der Service- Excellence an. Sie begeistert ihre Seminarteilnehmer durch ihre vielfältigen Erfahrungen, ihre Kenntnisse aus diversen Branchen und ihre Empathie.

„Der wichtigste Faktor im Verkauf
sind Sie selbst, denn der Erfolg
in der Beratung hängt
vom Menschen ab.“



Datum: 27.03. – 28.03.2019

Ort: Hotel Wemperhardt, L-9999 Wemperhardt

Umfang: 1 Gesamtmodul

Preis: 990,-€ inkl. Mittagessen, Kaffeepausen sowie Getränken

Sie haben Interesse oder eine unverbindliche Frage?
Unser Team steht Ihnen für Rückfragen jederzeit gerne zur Verfügung.



Stefanie Strasser

Tel.: +352 27 86 00 63

E-Mail: stefanie.strasser@agrobrain.lu



Verena Krämer

Tel.: +352 27 8606 66

E-Mail verena.kraemer@agrobrain.lu

AgroBrain[®]
AgroBrain S.à r.l.
28, Op der Haart
L-9999 Wemperhardt

Weitere Informationen unter

www.agrobrain.de

Anmeldeformular

Veranstaltung: Vertriebsstraining - Fleischwirtschaft

Ort: Hotel Wemperhardt (Massen), L-9999 Wemperhardt

Ihre Angaben

Name: _____

Vorname: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ und Ort: _____

Ort, Datum

Unterschrift, Firmenstempel

Stornierungsbedingungen:

Bis 9 Wochen vorher können Sie kostenfrei stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung; Frau Verena Krämer, Tel: +352 26 90 86 22.

Tagungshotel und Übernachtungspauschale

Tagungshotel: Hotel Wemperhardt, L-9999 Wemperhardt
Telefon: (+352) 26901971
E-Mail: j.krahwinkel@massen.lu
Website: www.wemperhardt.lu

Sonderkonditionen: EZ 84,-€ p.P./Nacht inkl. Frühstück und WLAN
Bitte kontaktieren Sie das Hotel für eine Zimmerreservierung.