



INSIDE

Die Mitarbeiterzeitschrift der SAG | Nr. 7 – November 2013

Was bringt das SAG Verkaufstraining?

VBC

VerkaufsberaterInnencollege (gegründet 1997) steht für erfolgreiches, praxisorientiertes Training und Coaching für Menschen, die im Verkauf tätig sind.

www.vbc.biz



VBC Verkaufsschulung

DOMENIC CALCAGNINI | TECHNOMAG AG
Produkte und Dienstleistungen werden immer vergleichbarer. Vermeintlich einziges Entscheidungskriterium beim Kunden bleibt somit anscheinend immer häufiger der Preis. Internet, Social Media und Co. beschleunigen diesen Prozess, da sich Informationen und Innovationen heute in unglaublicher Geschwindigkeit verbreiten.

«Exzellente Verkäufer sichern den Erfolg von morgen!» Die SAG wird nie als «Billiger Jakob» auf dem Markt auftreten, sondern – und dies ist auch im Leitbild verankert – «als verlässlicher Partner, der unternehmerische Entwicklung und den Erfolg seiner Kunden fördert». Um dies umzusetzen, braucht es neben einem exzellenten Angebot exzellente ausgebildete Verkäufer (ja, ich weiss, ein bisschen viel exzellente, aber auch notwendig).

Denn das Angebot eines Unternehmens wird vom Kunden so wahrgenommen, wie es ihm vom Verkäufer präsentiert wird. Schafft es der Verkäufer, dem Kunden zu vermitteln, wie er vom Rundum-Angebot der SAG Gesellschaften profitieren kann und welchen Mehrwert er davon hat, so wird die Kaufentscheidung nicht mehr auf den Preis reduziert. Dies war der Anlass, um in Kooperation mit VBC eine nachhaltige deutsch- und französischsprachige Verkaufsausbildung zu starten.

Ziel der Schulung ist es, die Verkäufer im Umgang mit Verkaufs- und Kommunikationswerkzeugen zu perfektionieren, damit sie im Kundengespräch den individuellen Nutzen herausarbeiten und diesen mit dem passenden Angebot auch befriedigen können. Wir wollen nicht nur einen zufriedenen, sondern einen begeisterten Kunden. Da es bei der Ausbildung um eine Veränderung im Verkaufsverhalten geht, wurde die Ausbildung von Beginn an über einen Zeitraum von zwei Jahren konzipiert. So hatten die Teilnehmer des Trainings zwischen den einzelnen Trainingsblöcken genügend Zeit für

die Umsetzung der individuellen Vorhaben. Parallel dazu erhielten auch die Regionalleiter und Verkaufsleiter eine Ausbildung zum «Verkaufscoach», damit sie ihre Verkäufer bei der Umsetzung ihrer Vorhaben in die Praxis bestmöglich unterstützen können.

Das Trainingsprogramm beinhaltet acht Stufen

1. Einstimmung und Selbstverständnis
2. Besuchsvorbereitung
3. Gesprächseinstieg
4. Bedarfserhebung
5. Präsentation
6. Einwand und Vorwand
7. Abschluss
8. Nachbetreuung

Wie geht es weiter?

Im Jahr 2014 wird es für alle Verkäufer einen Auffrischungs- und Vertiefungstag geben. Auch die Regionalleiter und Verkaufsleiter werden ihre Verkaufскоaching-Ausbildung fortsetzen. Mit der Investition in diese nachhaltige und qualitativ hochwertige Ausbildung des Verkaufspersonals beweist SAG, dass sie die Mitarbeiter als wertvollstes Kapital des Unternehmens sieht und deren Weiterentwicklung unterstützt.

An dieser Stelle möchte ich es nicht unterlassen, im Namen aller Kursteilnehmer der SAG den Trainern von VBC für die professionellen und kreativen Ausführungen zu danken. Ich habe durch den Einsatz des Gelernten einiges mehr über den Kunden erfahren und so zusätzlichen Bedarf ermittelt.



Konzentriert und fokussiert beim Verkaufstraining