

DR. KLIPPE Consult ist spezialisiert auf die Anbahnung und den Ausbau von internationalen Geschäftsbeziehungen in **SÜDOSTASIEN**.

Der "DR. KLIPPE Consult Asia SERVICE" umfasst:

1. Asia Concept

Markteintritt, Vertrieb, Fabrikation,
Joint Venture, Business Process Outsourcing

2. Asia Support

Businesskultur & Kommunikation,
Lokaler Support, Trouble-Shooting

Wir geben Ihnen gerne detailliertere Informationen zu unseren Dienstleistungen.

Sprechen Sie uns bitte an, wenn Sie weitere Fragen zu "Business in SÜDOSTASIEN" haben - durch unser Partner-Netzwerk vor Ort haben wir gute Chancen, Ihnen weiterzuhelfen.

Deutschland (Headquarters Europe)

DR. KLIPPE - Germany
An der Ruhbank 24-26
61250 Usingen
Tel.: +49 (0)6081 68 71 95
Fax: +49 (0)6081 68 71 96
E-Mail: info@dr-klippe.com

Philippinen (Headquarters Asia)

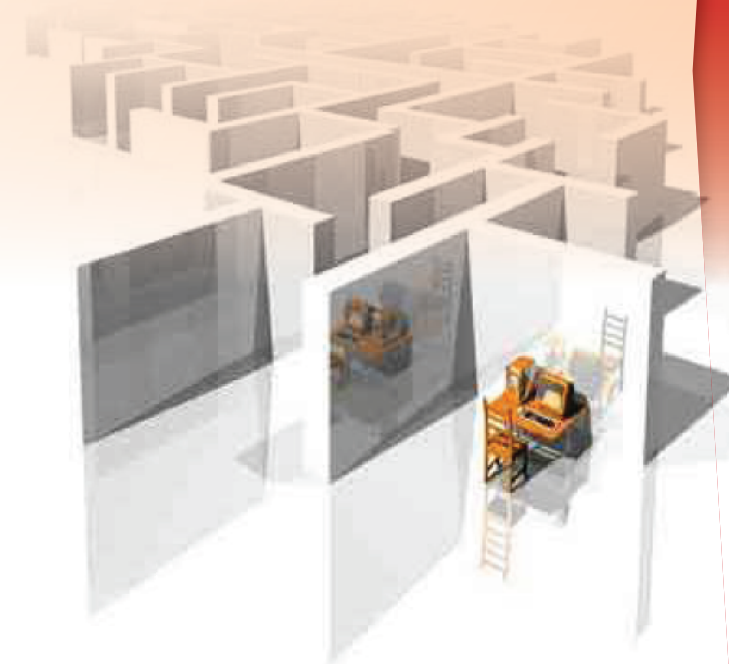
DR. KLIPPE - Philippines
19/F, c/o ECCP, Philippine AXA Life Centre
Sen. Gil Puyat Ave., cor. Tindalo St.
Tel.: +63 (0)2 845 13 24
Fax: +63 (0)2 759 66 90
E-Mail: philippines@dr-klippe.com

Vietnam

Dr. Klippe - Vietnam (Liaison Office HCMC)
No. 140/39 E4, Street Dien Bien Phu, Ward 17
Dist. Binh Thanh, Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel.: +84 8 625 822 30
Email: vietnam@dr-klippe.com

AUS UNSERER SEMINARREIHE

Technischer Vertrieb für den Innendienst



WARUM?

Durch die Globalisierung sind auch die Mitarbeiter des Innendienstes für den Kunden in aller Welt „das Gesicht des Unternehmens“ und oft ihr erster Ansprechpartner. In der Art und Weise, wie das Anliegen der Kunden behandelt wird entscheidet sich in diesen Gesprächen oft, wie gut man weiter im Geschäft bleibt oder sogar Zusatzaufträge akquiriert werden können.

Die Mitarbeiter des Innendienstes im klassischen Sinn werden also zunehmend mit Vertriebssituationen konfrontiert. Je besser sie dafür ausgerüstet sind, desto größer wird die Kundenbindung und damit die Chance des Unternehmens auf weitere Aufträge.

Dieses 1-Tagesseminar gibt einen Überblick über die erforderlichen Voraussetzungen im Vertrieb.

DAS SEMINAR RICHTET SICH AN

- Techniker, Konstrukteure, Assistenten, Servicemitarbeiter, die ein Grundwissen „Außendienst“ erwerben wollen
- Mitarbeiter aus dem Innendienst mit bisher keinen oder wenig Außenkontakt zu Kunden
- Mitarbeiter mit Zusatzaufgaben im Vertrieb

BESONDERE VORTEILE

1. Vertriebswissen/Kompetenz für den Innendienst
2. Praxisorientiert
3. Vertriebserfahrene Referenten
4. Internationaler Background

DAUER, KOSTEN, ORT

Dauer: 1 Tag
Kosten: nach Vereinbarung
Termin: nach Vereinbarung
Ort: bei Ihnen oder im Seminarhotel

„WAS WOLLEN KUNDEN ÜBER UNSER UNTERNEHMEN WISSEN?“

- Was bietet das Produkt?
- Welches sind die herausragenden USPs?
- Wie erfolgt der persönliche Kontakt?
- Welcher Service wird geboten?
- Wie gut ist die Lieferzuverlässigkeit?
- Wie hoch ist der Nachlass?

„PRÄSENTIEREN LEICHT GEMACHT“

- Am Telefon und im Schriftverkehr
- Beim Kunden mit dem Vertriebskollegen
- Auf der Messe am eigenen Stand
- Beim Abendempfang
- Beim Kundenessen
- Den Standpunkt im eigenen Unternehmen vertreten

„VERKAUFSTECHNIKEN“

- Äußere Erscheinung je nach Bedarf: Gewusst wie!
- Kaltakquise: Was muss ich wissen!
- Wie behandle ich meine A-Kunden?
- Sinn und Unsinn von Mailings
- Wann muss der Chef ran und wann nicht?
- Wo lauern die Gefahren?

„SCHNITTSTELLE ZUM VERTRIEBS-AUSSENDIENST“

- Welche Gefahren drohen?
- Wo sind die Schnittstellen?
- Wo gibt es Überschneidungen?
- Wie erfolgt die Zusammenarbeit?

„DAS 7-KONTAKTE-ERFOLGSMODELL“

- Der 1. Kontakt
⇒ dient dem Kennenlernen.
- Der 2. bis 6. Kontakt:
⇒ Die Beziehungsebene aufbauen.
⇒ Das Unternehmen positiv repräsentieren.
⇒ Bedarf erzeugen.
⇒ Nicht nur mit dem Einkauf reden.
⇒ Die Beziehung pflegen.
- Der 7. Kontakt
⇒ und dem Erfolg nahe.

„VOM AUFTRAG ZUM NÄCHSTEN AUFTRAG?“

- Wie erzeuge ich eine Anfrage?
- Wie erfolgt die Angebotserstellung?
- Wie verfolgt man Angebote?
- Was ist für die Auftragsverhandlung wichtig?
- Was noch beim vermeintlich sicheren Vertragsabschluss schiefgehen kann.
- Die Auftragsbestätigung ist da, und nun?
- Wie sichere ich Nachforderungen und fordere diese beim Einkauf ein?