

Landakademie Weilrod

Landakademie Weilrod e. V.

Auszüge aus der Einführung in das Kompaktseminar
MARKETING

Dozent: **Alfred Korte, Siemens AG-Vertriebsleiter a.D.**

Marketing und Vertrieb für Unternehmer, Dienstleister, Verkäufer, Vereine, soziale Einrichtungen etc.

Viele Unternehmen bieten gute Produkte oder Dienstleistungen; sie sind oft Meister ihres Fachs. Doch wenn es darum geht, diese Produkte oder Dienstleistungen „gewinnbringend“ zu verkaufen, dann scheitern sie sehr oft. Andere Organisationen wie Vereine, soziale Einrichtungen etc. stehen vor demselben Problem. Es reicht nicht mehr aus, ein gutes Produkt bzw. eine gute Dienstleistung zu bieten. So lange das Angebot keine Interessenten oder Abnehmer findet, ist es wertlos.

In unserer westlichen Gesellschaft gibt es ein Überangebot von Produkten und Dienstleistungen. Außerdem werden diese immer ähnlicher, sind austauschbar geworden. Kunden können aus einem immer größer werdenden Angebot wählen. Deshalb werden die Softskills immer wichtiger. Sie machen heute mindestens 50 Prozent des Erfolgs aus. Lukrative Verkaufsabschlüsse sowie langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen stehen für den Erfolg eines Verkäufers bzw. Unternehmens. Und beides hat der „Verkäufer“ selbst in der Hand.

Das Seminar ist ein genau geplantes Training zur Motivation und Steigerung des Erfolgs von Verkäufern, Außendienst-Mitarbeitern, Kundendienstmonteuren, Handwerksmeistern, Vereinsmitgliedern etc. mit dem Ziel der Kundengewinnung (Mitgliedergewinnung) und Absatzsteigerung bei gleichzeitiger Erhöhung der Arbeitsfreude und Begeisterungsfähigkeit. Wesentlicher Bestandteil des Seminars sind Übungen, Rollenspiele und praxisnahe Gesprächssimulationen, in denen die Teilnehmer das Erlernte unmittelbar anwenden können.

Das Seminar richtet sich an alle, die in einem Unternehmen, einem Verein oder einer Organisation direkt oder indirekt Kontakt zu Interessenten, Abnehmern oder Kunden haben und detaillierte Kenntnisse über das Marketing, vor allem aber über den Verkauf für sich erwerben wollen. Dabei stehen die Kommunikation und kurzfristig veränderbares Verkaufs-Verhalten im Vordergrund. So kann das Seminar sowohl von unerfahrenen Verkäufern zum Kennenlernen der Verkaufsmethodik genutzt werden als auch von erfahrenen Verkäufern, um gezielt ihren Verkaufs-Auftritt zu verfeinern.

In allen Seminarveranstaltungen finden theoretische Einheiten und praktische Übungen statt, anhand derer die Teilnehmer Empfehlungen zu ihrer Wirkung im Verkaufsprozess erhalten.