



## arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine exemplarische Agenda für ein arowa Inhouse Training zum Themenbereich **A1: Erfolgreicher Start im Verkauf: Prinzipien & Fähigkeiten**.

### Beispiel-Agenda

- Grundsätze & Prinzipien erfolgreichen Verkaufens
- Verbindliche Kommunikation & gelebte Kundenorientierung
- Souveräner Auftritt: Körpersprache, Wahrnehmung & Co
- Aufbau & relevante Phasen von Verkaufsgesprächen
- Gezielter Bedarfscheck: Einsatz von Frage- & Dialogtechniken
- Kundenvorteile überzeugend & kompakt vermitteln
- Sicherer Umgang mit Kundeneinwänden
- Verbindliche Gesprächs- & souveräne Verkaufsabschlüsse

## arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). Ihre Vorteile:

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

### ■ Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens

- Souverän aufgestellt sein: Zielklarheit & mentale Haltung
- (Selbst-) Motivation & Verantwortungsbewusstsein als Verkäufer
- Persönliche Hemmungen & Schwellenängste überwinden
- Selbst- & Fremdwahrnehmung: Mein Verkäuferprofil im Check up
- Kundenbedürfnisse erkennen & Kaufmotive ermitteln
- Der Verkäufer als Beziehungsmanager
- Positive & bewusste Kommunikation im Verkauf
- Aktives Hinhören als entscheidender Erfolgsfaktor im Verkauf

### ■ Selbstmanagement im Verkauf & Vertrieb

- Grundlagen zur Selbstorganisation im Verkauf & Vertrieb
- Inhaltliche Vorbereitung von Verkaufsgesprächen am POS
- Beim Kunden vor Ort: Systematische Planung des Ersttermins
- Strukturiertes Kontakt- & Interessentenmanagement
- Systematisches Kunden- & Gebietsmanagement
- Zielkundenanalyse: SWOT / ABC-Kundenklassifizierung
- Verbindliche Vereinbarung von Kundenterminen
- Effiziente Routen- & Tourenplanung: Tools & Tipps

### ■ Basics: Kommunikation & Auftritt im Verkaufsgespräch

- Aufbau & relevante Phasen von Verkaufsgesprächen
- Professionelle Einstiege ins Verkaufsgespräch
- Souveräner Auftritt: Körpersprache, Ausstrahlung & Co.
- Gezielte Gesprächsführung: Frage- & Dialogtechniken
- Den Kundenmehrwert punktgenau kommunizieren
- Produkt- & Verkaufsunterlagen optimal einsetzen
- Souveräner Umgang mit Kundeneinwänden
- Kaufsignale erkennen & sicher abschließen

### ■ \* Spezielle Impuls-Themen Verkaufen I (Auswahl) \*

- Grundlagen der Verkaufspsychologie: Persönlichkeitstypologie
- Persönliche Akquise- & Verkaufsprozesse SMART optimieren
- Auf den Punkt I: Kompakte Unternehmenspositionierung
- Auf den Punkt II: Kurz-Positionierung des Kundenmehrwerts
- Empfehlungsmarketing: Grundlagen & Ideenkonzepte
- Nachhaltiges Kundenmanagement: Bindung & Betreuung
- Zusatzverkäufe smart & systematisch maximieren
- Effiziente Terminvereinbarung via Telefon, Skype & Co

### Sonstige Themen & Lernziele:

---



---



---

### Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der inhaltlichen Abstimmung Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das arowa Inhouse Trainingskonzept A1 häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

#### A2

Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb: Professionell & nachhaltig

#### A4

Professionelle Telefonakquise: Zeitgemäß & nachhaltig

#### B3

Selbst- & Zeitmanagement: Individuell & ganzheitlich



## All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



## Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebote kalkulieren.



## Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.

**Weitere Infos finden Sie HIER.**

## Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

---



---



---



---



---



---

### Unternehmensdaten

|   |  |                  |
|---|--|------------------|
| _____<br>Firmenname                     | _____<br>Straße, Nr.                                 | _____<br>PLZ/Ort |
| _____<br>Ansprechpartner, Abt./Position | _____<br>Telefon (Durchwahl)                         | _____<br>Fax     |
| _____<br>Mail-Adresse                   | _____<br>Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen |                  |

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebot ein ([www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung](http://www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung)).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE  
 Stadtstraße 73  
 D-79104 Freiburg  
 Fon: +49 (0)761 389299-72  
 Fax: +49 (0)761 389299-74  
 E-Mail: [info@arowa-trainings.de](mailto:info@arowa-trainings.de)

[www.arowa-trainings.de](http://www.arowa-trainings.de)