

**Energie optimal verkaufen.
Weiterbildung für den Vertrieb.**



**Offenes Vertriebstaining
für den B2B-Energievertrieb**

Termine 2019: 05. & 06.09.2019 und 11. & 12.11.2019 jeweils in Steinfurt / NRW für je 8 – 12 Teilnehmer

Über succedo und unsere Mission



„Wir beraten Energieanbieter, wie sie optimale Ergebnisse am Markt erzielen“

**Weiterbildung und
Know-how zum
Energievertrieb**

**Strategisches Set-Up
Vertriebsstrategie und
Marktpotenzialdaten**

**Auf Wunsch: Begleitung
bei der operativen
Umsetzung im Vertrieb**

- ◆ **Die Mannschaft der succedo Unternehmensberatung greift auf viele Jahre Erfahrung am Energiemarkt (z.T. seit 1999) zurück.**
- ◆ **Zu unseren Kunden zählen sowohl Energieanbieter als auch energieintensive Letztverbraucher. Mit mehr als 30.000 Marktkontakten pro Jahr und vielen Direktmandaten aus Industrie, Handel und Gewerbe kennen wir beide Seiten sehr gut.**
- ◆ **Am Standort Steinfurt / NRW arbeitet ein Team von 20 Beratern für mittelständische und große Energieanbieter aus ganz Deutschland.**

Worum geht es bei dem Vertriebstraining für den B2B-Energievertrieb ?

Häufig tun sich selbst gestandene Vertriebsleute mit der Kaltakquise am Telefon schwer. Und auch beim Zielkunden vor Ort muss es um mehr als nur den Preis pro Kilowattstunde gehen.

Das zweitägige offene Vertriebstraining setzt genau hier an – mit **100% Fokus auf den Energievertrieb**.



Erfolgreich neue Termine am Telefon akquirieren



Zielorientiert Vertriebsstermine durchführen



Kompaktes Energie - Fachwissen für die Argumentation

Das zweitägige Seminar führt Sie durch den Vertriebsprozess im GK-Segment

Teilnehmer / Zielgruppe

Die Teilnahme an dem Akquise- und Telefontraining richtet sich an:



**Geschäftskunden-
Betreuer**

Vertriebsbeauftragte

Vertriebsleiter

Vertriebsinnendienst

Teilnahmezertifikat



ZERTIFIKAT


Telefonie & Akquise
Teilnahmebescheinigung

Herr Max Mustermann
hat am 01.01.2019 in Steinfurt am eintägigen

Telefon- und Akquisetraining
Weiterbildung für den Vertrieb

der succedo Unternehmensberatung GmbH teilgenommen.

Seminarinhalte:

- The first contact: Vom Empfang über das Vorzimmer zum Entscheider kommen
- Die Entscheider-Telefonat: Gesprächsleitfaden und Kundenvergründung
- Argumentation: was ist mein Ziel und wie erreiche ich es?
- Leitfadenerstellung: Telling Story
- Einwand-Debehandlung: Tipps & Tricks
- Abschlussstrategien für das Gespräch
- Folgebetreuung nach 6 Wochen (Telefonkonferenz)

Steinfurt, den 05.03.2019


Urs Neuhofer, Geschäftsführer

succedo GmbH | Akquise- und Telefontraining | 40555 Steinfurt
Telefon 05131 / 90 90 30 | Fax 05131 / 22 222222 | E-Mail: info@succedo.com | www.succedo.com
Umsatzsteuer: 19% (Steuer-ID: DE275634309) | Geschäftsführer: Urs Neuhofer, Urs Neuhofer
Spendenkonto: 25120510030000000000

Fachkonzept für das Telefontraining

Telefontraining



Ihr Fachtrainer: Holger Krieb

Tag 1 - Erfolgreich Termine am Telefon akquirieren

Am ersten Tag konzentrieren wir uns auf die Herausforderung, erfolgreich neue B2B-Zielkunden in der Kaltakquise anzusprechen.

Inhalte:

- ◆ Vor dem ersten Kontakt: Erstellung eines Leitfadens
- ◆ Vom Empfang über das Vorzimmer zum Entscheider kommen
- ◆ Das Entscheider-Telefonat
- ◆ Abschlusstechniken, Argumentation, do's and don't's
- ◆ Behandlung von Einwänden und Vorwänden
- ◆ Richtig mit Wiedervorlagen umgehen
- ◆ Praxisteil: Arbeiten am Simulator

Mehr Details finden Sie in der Leistungsbeschreibung
Akquise- und Telefontraining

Fachkonzept für das Vertriebstraining & Know-how



Ihr Fachtrainer: Urs Neuhöffer

Tag 2 - Mit dem richtigen Know-how zielorientiert Vertriebstermine durchführen

Am zweiten Tag geht es um die Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung von Vertriebsterminen

Inhalte:

- ◆ So sollten Sie sich auf den Termin vorbereiten: Ziele, Recherche, Positionierung und Gesprächsführung
- ◆ Gesprächs- und Präsentationstechnik
- ◆ Beeindrucken Sie mit passenden Know-how
- ◆ Umkehr der Sichtweise: Sie sind der Endkunde

Die fachlichen Teile werden am zweiten Tag in das Telefontraining eingebaut und in Gesprächssimulationen erprobt.

Holger Krebs

Ihr Trainer für das Telefontraining



Holger Krebs kennt die Herausforderungen im In- wie Outbound aus erster Hand. Zwischen 1999 und 2002 war er selbst in der telefonischen Kundenbetreuung eines großen Mobilfunkanbieters im In- und Outbound tätig. Von dort aus entwickelte er sich schnell zum Kommunikationstrainer mit Schwerpunkten in der Bedarfsanalyse, Entwicklung von Trainingskonzepten, Coachings am Arbeitsplatz und der Moderation von Workshops.

2003 wechselte er in gleicher Funktion zu Herbalife International und verantwortete die Entwicklung von Trainingskonzepten und übernahm die Durchführung von Trainings im Bereich Kundenservice, Telefon und Verkauf. Ab 2008 arbeitete Holger Krebs als freiberuflicher Trainer für Unternehmen wie Samsung Electronics, Volkswagen AG, Drillisch Telecom, Veritas AG, CCC Competence Call Center, nothelle Callcenter Services,.... Dabei lag sein Schwerpunkt in den Bereichen Kommunikation, Kundenservice und Vertrieb am Telefon – aus Leidenschaft.

Seit März 2019 ist er Geschäftsführer der succedo Unternehmensberatung und verantwortet neben den operativen Themen im Outbound den Trainingsbereich.

Urs Neuhöffer

Ihr Trainer für Vertrieb und Know-how



Die ersten Berufsjahre führten ihn in die Telekommunikation; zunächst im Vertrieb eines Mobilfunkanbieters, später in mehreren Positionen als Leiter Vertriebsentwicklung sowie Marketing Manager bei einem US-amerikanischen Vollanbieter für Daten, Festnetz und Mobilfunk.

Anfang der 2000er Jahre wechselte er in die Beratung. Anfangs weiterhin im ICT-Markt, jedoch relativ schnell mit Fokus auf die neuen Märkte im Bereich der Energiewirtschaft. So verantwortete er mehrere Projekte im Bereich der Einführung von Energiedatenmanagement- und CRM-Systemen bei Energieanbietern in Deutschland und der Schweiz.

Seit 2014 ist er Geschäftsführer der Gesellschaft für angewandte Marktforschung in der Energiewirtschaft (G.A.M.E.) mbH. Im Jahr 2016 erfolgte die Gründung der 100% Tochtergesellschaft succedo Unternehmensberatung, deren Geschäftsführung er sich mit Holger Krebs teilt.

Ablauf, Kosten und Hinweise

Termine 2019

- ◆ 05. & 06.09.2019 Steinfurt / NRW
- ◆ 11. & 12.11.2019 Steinfurt / NRW

Format und Ablauf

- ◆ Zweitätiges, offenes Seminar
- ◆ Das Training ist sowohl für erfahrene Vertriebsmitarbeiter wie auch Neueinsteiger konzipiert
- ◆ Minimal 8 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

Kosten

- ◆ Für die Teilnahme berechnen wir je Teilnehmer 1.199,00 EUR netto (ab 2 Teilnehmer eines Unternehmens nur noch 999,00 EUR netto je Teilnehmer), darin sind Briefing, Vorbereitung und Trainings-Dokumentation (PDF) sowie zwei Mittagessen am Tagungsort enthalten
- ◆ Hotelkosten sowie Frühstück und Abendessen sind nicht Bestandteil der Pauschale und durch den Teilnehmer selber zu tragen

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
– und nutzen Sie Ihre Chance auf einen Change**



succedo Unternehmensberatung GmbH

Herr Urs Neuhöffer

Alexander-Koenig-Str. 4 | 48565 Steinfurt

Telefon: 02551 / 98 67 – 126



Mehr Infos unter
www.evu-vertriebstraining.de