

Agenda: Push Sales – How to market Innovations

Uhrzeit	Agenda Freitag, 18.11.2016
14:00	Begrüßung, Vorstellung, Einführung Push Sales - Begrüßung, Vorstellung UGI-Team - Vorstellung der Teilnehmer - Zielsetzung, Erwartungen - Ablauf des Seminars, zeitlicher Rahmen
14:30	Einführung Vertrieb - Erfolgreich verkaufen: How to market Innovations - Wertschöpfungskette: Marketing, MARCOM und Vertrieb - Segmentierung: der ideale Kunde - Buying Center: Kundennutzen und Botschaften
15:30	Kaffeepause
16:00	Praxisblock Kundennutzen - Feature, Advantage, Benefit - Preisverhandlung, Einwandbehandlung - Beispiel-Szenario - Gruppenübung Kundennutzen und Verhandlung
17:30	Wrap-up, feedback
18:00	Imbiß, Networking

Uhrzeit	Agenda Samstag, 19.11.2016
08:15	Reflexion Vortag, Zielsetzung 2. Seminartag
08:30	Key Account Management - Die hohe Schule des Vertriebs - Verkaufstrichter: Funnel Management
09:30	Praxisblock Akzeptanzmodell - Theorie Akzeptanzmodell - Gruppenübung Einordnung von Personen und Angeboten
10:30	Kaffeepause
11:00	Praxisblock Motivationsmodell - Theorie Motivationsmodell - Gruppenübung Identifizieren von Grundmotiven
12:00	Kaffeepause
12:30	Praxisblock Dominanz-/Integrativmodell - Theorie Dominanz-/Integrativmodell - Gruppenübung Optimales Angebotes
13:30	Wrap-up, feedback
14:00	Ende der Veranstaltung