

# Agenda: Push Sales – How to market Innovations

Uhrzeit	Agenda Freitag, 18.11.2016
14:00	<b>Begrüßung, Vorstellung, Einführung Push Sales</b> - Begrüßung, Vorstellung UGI-Team - Vorstellung der Teilnehmer - Zielsetzung, Erwartungen - Ablauf des Seminars, zeitlicher Rahmen
14:30	<b>Einführung Vertrieb</b> - 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	<b>Praxisblock Kundennutzen</b> - Feature, Advantage, Benefit - Preisverhandlung, Einwandbehandlung - Beispiel-Szenario - <b>Gruppenübung</b> Kundennutzen und Verhandlung
17:30	<b>Wrap-up, feedback</b>
18:00	Imbiß, Networking

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