



Wanda-Maria Liebing ist Diplom-Betriebswirtin und seit 1997 selbständig. Bereits frühzeitig erkannte sie die Bedeutung von Kommunikation, insbesondere der sich daraus ergebenden Chancen bei Vertriebsaktivitäten. Daraufhin absolvierte sie vor fast 10 Jahren, parallel zu ihrem Geschäftsbetrieb, ein Zweitstudium und erwarb das Diplom „Zertifizierter Business Trainer“ (INLPTA). Dem folgte u.a. die Systemische Ausbildung.

Auf dieser Grundlage entwickelte sie ein modulares Konzept zur Effizienzsteigerung im Vertrieb, das u.a. deutliche Wettbewerbsvorteile aufweist. Mit Erfolg erprobte sie es zunächst in eigener Vertriebspraxis. Aus den daraus resultierenden Erkenntnissen verfeinerte sie kontinuierlich die Methodik und ergänzte sie letztlich um den „Systemischen Ansatz“. Sie ist Spezialistin für die Kundenakquisition, insbesondere die Kaltakquisition.

In eigener Beraterpraxis nutzt Wanda-Maria Liebing ihr Wissen in den Bereichen Vertrieb, Führungskräfteentwicklung, Executive Coaching, Persönlichkeitsentwicklung und bei Projekten im Bereich Newplacement. Darüber hinaus ist sie regelmäßiger Ansprechpartner für Führungskräfte und Unternehmer und begleitet Einzelpersonen oder Gruppen bei Veränderungsprozessen.

Akademie Handel e.V.
 Brienner Straße 47, 80333 München
 Fon 089 55145 – 0, Fax 089 55145 – 72
 info@akademie-handel.de

**Exklusiver Fachvortrag
 für
 Mitgliedsunternehmen
 des LGAD**

NÄHER AM MÖGLICHEN

Effizienzsteigerung im Großhandels- Vertrieb



**Mittwoch, 08. September 2010
 19.00 bis 21.00 Uhr**

Akademie Handel München





Jeder professionelle Verkäufer kennt solche oder ähnliche Situationen:

- ...vielversprechende Gespräche/Kontakte stagnieren plötzlich bzw. der potentielle Kunde macht „plötzlich“ einen Rückzieher...
- ...der „komplizierte“ Kunde: fragt viel, hält den Verkäufer auf und kauft trotzdem nichts... sehr oft werden solche Kunden „ausrangiert“ ...
- ...das Erstgespräch läuft „super“, im zweiten Termin sollen Details vereinbart werden, plötzlich läuft alles anders! Der Verkäufer muss „von vorne“ anfangen ...

Vermutlich haben Sie als Unternehmer viel in die Kompetenz Ihrer Außendienstmitarbeiter investiert, so haben Sie auch Schulungen und Trainings durchgeführt. Mit den Resultaten sind Sie mal mehr, mal weniger zufrieden. Was glauben Sie, woran liegt das?

Hand aufs Herz: Wieviel wissen Sie tatsächlich davon, was Ihre Mitarbeiter „draußen an der Front“ in ihren Verkaufsgesprächen machen? Wie geben sie sich beim Kunden? Wie gehen sie mit den genannten Situationen um? Wie reagieren sie unter Stress in Verkaufsgesprächen? Können sie sich aufs Wesentliche konzentrieren oder werden sie abgelenkt? Wieso gelingt trotz mehrfacher Kundenbesuche immer noch kein Abschluss?

In diesem Vortrag stellt Ihnen unsere Referentin, Frau Wanda-Maria Liebing, ein Instrument zur aktiven Steuerung von Verkaufsgesprächen vor, das über das bisher übliche Verkaufsrepertoire hinausgeht. Mit dem

„SYSTEMISCHEN ANSATZ“ IM VERTRIEB

lernen Sie ein methodisches Konzept kennen, das u.a. zwischenmenschliche Dynamiken erkennen lässt und die Verkäufer in die Lage versetzt, kleinste Veränderungen innerhalb von Verkaufsgesprächen zu durchschauen, souverän zu reagieren und somit den eigenen Handlungsspielraum – in Richtung positiven Verkaufsabschluss – zu erweitern.

Der Außendienstmitarbeiter nutzt aktiv seinen gesamten Spielraum:

- Aktiv beeinflusst und steuert er Gesprächsverläufe.
- In schwierigen Gesprächssituationen behält er eine stabile mentale und emotionale Verfassung. Er konzentriert sich weiterhin auf das Wesentliche.
- Unmittelbar erfasst er auch die Verfassung seines Gesprächspartners und integriert sie in seine Verkaufsstrategie.

Einige Schwerpunkte des Vortrags im Überblick:

- Skizzieren einiger „Systemischer Mechanismen“ anhand von Praxisbeispielen
- Die „Macht“ der Sprache innerhalb von Verkaufsgesprächen
- „Optimierung des Kundenbeziehungsmanagements“ innerhalb des gesamten Verkaufsprozesses, von der Kaltakquisition bis hin zum After-Sales

Wann?

Mittwoch, 08. September 2010
von 19.00 Uhr bis 21.00 Uhr

(Einlass ab 18.15 Uhr: Getränke und kleiner Imbiss)

Wo?

Akademie Handel
Brienner Straße 47
80333 München

Bitte teilen Sie uns bis zum 25.08.2010 mit, mit wie vielen Personen Sie teilnehmen werden:

wolfgang.foerster@akademie-handel.de.

Natürlich stehen wir Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung, Fon 089 55145 – 27.