

**HERZLICH
WILLKOMMEN
BEI**

***Werterhaltendes
Verkaufen/ Technische
Funktion***



Mitarbeiter
mit Kundenkontakt



***Schärfen Sie Ihre BtB-
Verkaufsfähigkeiten***

Stephan Sax 
Take your chance • Your business coach
Version 5.0 © 09/2022

NEUES KONZEPT

inkl.

PERSÖNLICHE LEBENSTREIBERANALYSE

**Hier findest DU Deine intrinsische Motivation,
wodurch Sie sich mehr auf Ihre Stärken konzentrieren können.**

**Du sparst
60,00 €
pro Person**

**Weitere Infos
auf der
Seite 5**

Zur Anmeldung

Schulung von technischen Mitarbeitern

Technischer Vertrieb für Handwerker



Verkaufsaufgabe und Einbau von elektronischen Schlössern.

Ich habe als Elektriker angefangen, danach habe ich eine Analyse gemacht, die mir gezeigt hat, dass ich als Verkäufer geeignet bin, aber zu diesem Zeitpunkt habe ich eine andere Einstellung zu den Dingen "ICH BIN KEIN VERKÄUFER". Jedenfalls könnte ich nicht damit leben, ohne es ausprobiert zu haben...

Heute, 22 Jahre später, beschäftige ich mich immer noch mit dem Verkauf in Form von Ausbildung, Vorträgen, Persönlichkeitsentwicklung oder ich helfe Unternehmen herauszufinden, welcher Weg für die Mitarbeiter am besten ist, um in ihre persönliche BESTFORM zu kommen.

In den letzten 15 Jahren habe ich im technischen Bereich mit der Entwicklung von Strategie und Vertrieb gearbeitet. Darüber hinaus habe ich einen tiefen Einblick und Verständnis für die Rolle und Situation des technischen Mitarbeiters. Ich habe mehr als 11 Jahre Erfahrung in der Schulung von technischem Personal im wertorientierten Verkauf.

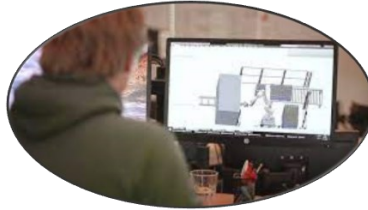
Die Ausbildung des technischen Personals unterscheidet sich vom Verkauf selbst, ist aber für das Unternehmen nach wie vor wichtiger, um differenzierte Stärken zu nutzen, die Kundenwahrnehmung zu steigern und die Kundenbeziehungen zu stärken. Gleichzeitig steigt die Motivation der Mitarbeiter.

Für wen ist das Werterhaltendes Verkaufen im technischen Verkauf interessant?

Die Module sind erstellt für ...



Büromitarbeiter



Konstrukteuren
(Ingenieure)



Monteure



Projektleitung



Lagerarbeiter



Servicetechniker

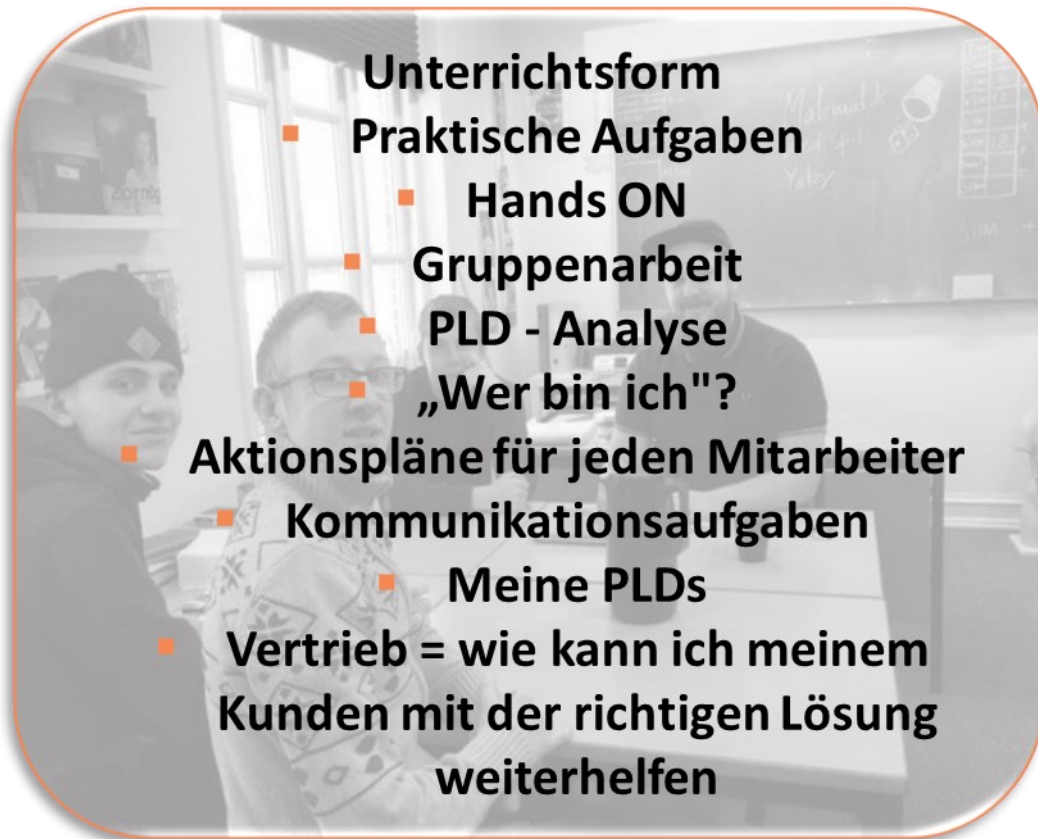
Zur Anmeldung

Alle oben genannten Mitarbeitertypen aus Projektleitern, Konstrukteuren, Servicetechnikern, Lagerarbeitern, Monteure und Installateuren kann dieser Kurs **„Wie kann ich meinem Kunden weiter helfen, die richtige Lösung zu finden?“** nutzen bringen für die Praxis.

Hier lernst Du zu verstehen, wie Du Deinen Kunden zur richtigen Lösung verhelfen Kannst ohne das es Dir schwer fällt?

Weitere Informationen und Preise findest Du auf Seite 4 der Modulbeschreibungen.





Der wertorientierte Technische Vertrieb richtet sich an Mitarbeiter, die eine technische Funktion haben, aber gleichzeitig Kundenkontakt haben. Das können Projektleiter, Ingenieure, Konstrukteure, Monteure, Servicetechniker usw. sein, sowie Mitarbeiter im Innendienst, wie Büroangestellte oder auch Lagermitarbeiter.

Im wertorientierten Vertrieb ist diese Mitarbeitergruppe entscheidend für die Wertwahrnehmung des Kunden (und damit auch das Erleben unserer differenzierten Stärken). Mitarbeiter in technischen Funktionen haben oft viel mehr Episoden beim Kunden und sind daher weitaus entscheidender für das Vertrauen und die Beziehung des Kunden zu uns als die Verkäufer!

Auch die technischen Mitarbeiter sind für den Kunden oft „harmlos“ – schließlich wollen sie nicht „verkaufen“. „Verkaufen“ heißt auch „dem Kunden helfen, die richtige Entscheidung zu treffen“. Genau diese Definition werden technische Mitarbeiter „akzeptieren“ können, da sie ihre Ehrlichkeit und Authentizität in der Kommunikation mit dem Kunden sicherstellt. Auch die technischen Mitarbeiter sind entscheidend, um Synergien in den Lösungen zu schaffen.



Der Ausbildungsprozess

Physikalisches Modell 1 - 3

1

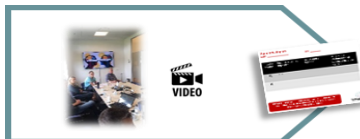
Verständnis, Denkweise und Einsicht



- Differenzierung und der 8-Punkte-Plan
- Vertrauen und Beziehungen
- Proaktivität
- Die vielen Episoden mit dem Kunden, die Techniker haben
- Mehrwert – für Kunde und Unternehmen

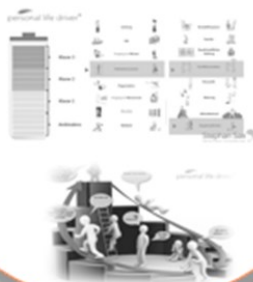
personal life driver® ONLINE
ANALYSE

6 Stunden
Schulung



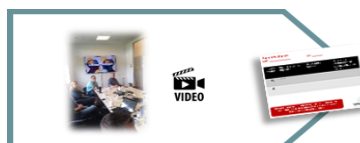
2

Persönlichkeit und Verhalten



- Personal Life Driver® ONLINE EIN BIS ZWEI TAGE VOR DEM UNTERRICHT
- Eigenes persönliches Profil / Stil
- Typisches Verhalten von Kundentypen
- Der Glaube der Menschen
- Verhalten = was wir denken, fühlen, sagen und tun
- Bewusstes und unbewusstes Verhalten / Gewohnheiten
- Der Gebrauch der Sinne

6 Stunden
Schulung



3

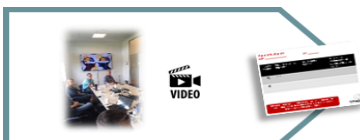
Kommunikations- und Dialogtechniken



- PLD (kommunikativer Ansatz)
- BALA
- Dialogtechniken

BALA steht für **B**edarf, **A**ceptance, **L**ösung, **A**ceptance (Completion). Das BALA-Modell ist eines der effektivsten Verkaufsmodelle, das je geschaffen wurde, und im Grunde geht es beim BALA-Modell darum, die Bedürfnisse des Kunden zu finden und die Akzeptanz dafür zu erlangen, dass dies das ist, was der Kunde braucht.

6 Stunden
Schulung

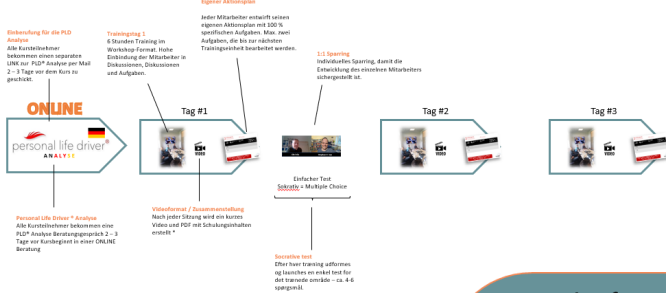


Wir haben Kaffee, Tee, Wasser zum Frühstück und Sandwiches zum Mittagessen.

Zur Anmeldung

Der Ausbildungsprozess

Physikalisches Modell 1 - 3

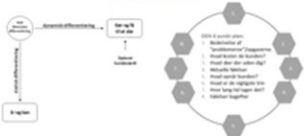


Preise exkl. Mehrwertsteuer und Transport, Unterkunft, gemeinsame Besuche und Einsatz externer Berater (speziell vereinbart). Inkl. Vorbereitung und Materialien. Rechnungsstellung 30 Tage vor der Veranstaltung. Projekte unter 7.000,00 € werden bei Auftragserteilung in Rechnung gestellt. Auch eine vierteljährliche Zahlung ist möglich. Weitere Informationen finden Sie in unseren

[Verkaufs- und Lieferbedingungen](#) von Take your Chance ApS.

1

Verständnis, Denkweise und Einsicht



Investering for træningen modul 1 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 1 (gemeinsame Sitzung):
Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
6 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)
- Sandwiches und Kaffee oder Tee

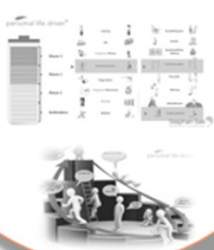
Zu Beginn des Kursprogramms individuelle Analyse des Teilnehmers
Personal Life Driver® Analyse (Sonderangebot) pro Person
Inkl. Führung danach online 1 Stunde pro Angestellter

Investition für Modul 1 + PLD-Analyse pro Person

599,00 €

2

Persönlichkeit und Verhalten



Investering for træningen modul 2 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 2 (gemeinsame Sitzung):
Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
6 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)
- Sandwiches und Kaffee oder Tee

Setzt die Teilnahme an Modul 1 voraus oder wenden Sie sich an Stephan Sax.

Investition für Modul 2 pro Person

299,00 €

3

Kommunikations- und Dialogtechniken



Investering for træningen modul 3 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 3 (gemeinsame Sitzung):
Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
6 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)
- Sandwiches und Kaffee oder Tee

Setzt die Teilnahme an Modul 1 voraus oder wenden Sie sich an Stephan Sax.

Investition für Modul 3 pro Person

299,00 €

Zur Anmeldung

Stephan Sax
Take your chance • Your business coach

Träneringsprocessen

Online model 1 - 3

Zum nächsten Modul ist immer ein Zeitraum von 3 Wochen

1

Verständnis, Denkweise und Einsicht



ONLINE

- Differenzierung und der 8-Punkte-Plan
- Vertrauen und Beziehungen
- Proaktivität
- Die vielen Episoden mit dem Kunden, die Techniker haben
- Mehrwert – für Kunde und Unternehmen

Dag #1

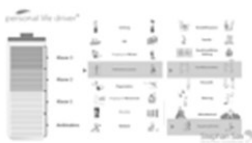


3 x 5 min. Länge

3 Tage bevor Modul 2

2

Persönlichkeit und Verhalten



ONLINE

- Personal Life Driver® **ONLINE EIN BIS ZWEI TAGE VOR DEM UNTERRICHT**
- Eigenes persönliches Profil / Stil
- Typisches Verhalten von Kundentypen
- Der Glaube der Menschen
- Verhalten = was wir denken, fühlen, sagen und tun
- Bewusstes und unbewusstes Verhalten / Gewohnheiten
- Der Gebrauch der Sinne

Dag #2



2 Stunden

ONLINE HOMEOFFICE

3

Kommunikations- und Dialogtechniken



ONLINE

- PLD (kommunikativer Ansatz)
- BALA
- Dialogtechniken

BALA steht für **B**edarf, **A**ceptance, **L**ösung, **A**ceptance (Completion). Das BALA-Modell ist eines der effektivsten Verkaufsmodelle, das je geschaffen wurde, und im Grunde geht es beim BALA-Modell darum, die Bedürfnisse des Kunden zu finden und die Akzeptanz dafür zu erlangen, dass dies das ist, was der Kunde braucht.

Dag #3



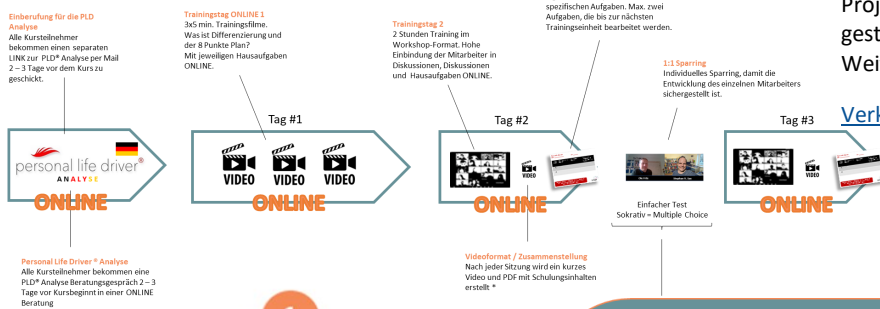
2 Stunden

ONLINE HOMEOFFICE

Zur Anmeldung

Der Ausbildungsprozess

ONLINE Modell 1 - 3



Preise exkl. Mehrwertsteuer und Transport, Unterkunft, gemeinsame Besuche und Einsatz externer Berater (speziell vereinbart). Inkl. Vorbereitung und Materialien. Rechnungsstellung 30 Tage vor der Veranstaltung.

Projekte unter 7.000,00 € werden bei Auftragserteilung in Rechnung gestellt. Auch eine vierteljährliche Zahlung ist möglich.

Weitere Informationen finden Sie in unseren

[Verkaufs- und Lieferbedingungen](#) von Take your Chance ApS.

1

Verständnis, Denkweise und Einsicht

ONLINE

Investering for træningen ONLINE modul 1 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 1 (gemeinsame Sitzung):

Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
2 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)

Zu Beginn des Kursprogramms individuelle Analyse des Teilnehmers

Personal Life Driver® Analyse (Sonderangebot) pro Person

Inkl. Führung danach online 1 Stunde pro Angestellter

Investition für Modul 1 + PLD-Analyse pro Person

449,00 €

2

Persönlichkeit und Verhalten

ONLINE

Investering for træningen ONLINE modul 2 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 2 (gemeinsame Sitzung):

Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
2 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)

Setzt die Teilnahme an Modul 1 voraus oder wenden Sie sich an Stephan Sax.

Investition für Modul 2 pro Person

299,00 €

3

Kommunikations- und Dialogtechniken

ONLINE

Investering for træningen ONLINE modul 3 (fælles session):

Investition für das Trainingsmodul 3 (gemeinsame Sitzung):

Unterricht bei mind. 10 Teilnehmer

Werteorientiertes technisches Verkaufstraining für Mitarbeiter mit Kundenkontakt
2 Stunden / pro Person

- Vorbereitung
- Fertigstellung
- Sammlung (PDF- und Videoformat)

Setzt die Teilnahme an Modul 1 voraus oder wenden Sie sich an Stephan Sax.

Investition für Modul 2 pro Person

299,00 €

Zur Anmeldung



Preise exkl. Mehrwertsteuer und Transport, Unterkunft, gemeinsame Besuche und Einsatz externer Berater (speziell vereinbart). Inkl. Vorbereitung und Materialien. Rechnungsstellung 30 Tage vor der Veranstaltung. Projekte unter 7.000,00 € werden bei Auftragserteilung in Rechnung gestellt. Auch eine vierteljährliche Zahlung ist möglich. Weitere Informationen finden Sie in unseren [Verkaufs- und Lieferbedingungen](#) von Take your Chance ApS.

Danke für Deine Aufmerksamkeit

Es geht hier um Dich...

Stephan Sax 

Take your chance • Your business coach

Mail: stephan.sax@take-your-chance.com

Mobil: +45 93 84 0127

Homepage:

www.take-your-chance.com



Take your Chance ApS

CVR-nummer: 43237772

Christian 4 Vej 30

DK - 6000 Kolding