



**2015 Seminar für Verkäufer:**  
*«In Geschäftsbeziehungen die optimale gemeinsame Wertschöpfung erzielen»*

## Themenschwerpunkte und Lernziele

Als Teilnehmer lernen/vertiefen Sie:

- die Gestaltung ausgewählter Facetten innerhalb der Bereiche Vertriebsstrategie, Vertriebs- und Informationsmanagement, um das Marktpotenzial des Unternehmens optimal zu erschließen;
- in Opportunitätskosten zu denken und die Komplexität im Unternehmen in Grenzen zu halten;
- weiterführende Verhandlungstechniken sowie heikle Kundengespräche kompetent zu führen;
- Kundenbeziehungen im Hinblick auf eine optimale gemeinsame Wertschöpfung hin zu gestalten;
- konsequent Kundennutzen-orientiert zu denken und den Innovationsprozess so zu gestalten, dass das Marktpotenzial und die Unternehmens-Kompetenzen ideal ineinander greifen.

### Unser Trainer



#### Hansjörg Stephan

Vertriebsingenieur, Trainer & Coach sowie Lehrbeauftragter für Marketing, Sales & Pricing an der Fachhochschule Salzburg. Zuvor Key Account Manager bei der Beiersdorf AG (NIVEA) und Management-Trainer & Coach bei einer führenden Unternehmensberatung mit Schwerpunkt B2B.

Sein besonderes Interesse gilt den Erfolgsfaktoren von KAM-Teams in B2B-Geschäftsbeziehungen. Er ist bereits seit 2013 unserer Verkaufstrainer und arbeitet seit Juli 2014 intensiv zusammen mit Compounds, Nozag und PWB an der spezifischen Umsetzung des bereits Gelernten. [www.hansjoergstephan.de](http://www.hansjoergstephan.de)

### Block 1

1 Tag

Teilnehmer: Geschäftsführer, Verkaufsleiter; Verkäufer auf Anfrage

#### POLYGENA Sales Excellence

Vertriebsstrategie • Vertriebsmanagement • Informationsmanagement • die eigenen PS auf die Piste bringen • Hausaufgaben zu Marketing- und Vertriebscontrolling/KPI sowie zum Management der Verkaufspipeline.

### Block 2

2 Tage

Teilnehmer: Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer

#### Komplexitätsmanagement & Verhandlungstechnik Teil 2

Komplexitätskosten und –management • Marketing- und Vertriebscontrolling/KPI • Pipeline-Management und Forecasting • Verhandlungstechnik 2 • Rollenspiele • POLYGENA Fallbeispiel • Hausaufgaben

### Block 3

1 Tag

Teilnehmer: Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer

#### Kundenbeziehungsmanagement

Optimale gemeinsame Beziehung und Wertschöpfung erzielen • Heikle Gespräche • Rollenspiele • POLYGENA-Fallbeispiel • Hausaufgaben

### Block 4

2 Tage

Teilnehmer: Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer, F&E-Leiter/-Mitarbeiter

#### Value-Based Innovation und Marketing & Sales

Kundennutzen im Fokus • Kundenorientierter Innovationsprozess • Wertgeneratoren: Marktpotenzial und Kompetenzen • Die 7P's des Marketing & Vertriebs-Mix gestalten • POLYGENA-Fallbeispiel

«Interessant, vielseitig, für Verkäufer absolut sinnvoll. Wünsche mir noch mehr B2B-Bezug.»

Andreas Vetsch  
Sales Manager, JESA

**POLYGENA**

## Konzept

- Mischung aus Theorie und viel Praxis;
- Es werden echte POLYGENA-Fallbeispiele zur Anwendung kommen (diese werden in der 2. Jahreshälfte 2014 von Compounds, Nozag und PWB erarbeitet);
- Das Thema Verhandlungstechnik zieht sich als «roter Faden» durch alle Ausbildungsblöcke;
- Alle Blöcke bilden für die Verkäufer eine Seminarreihe (mit Ausnahme von Block 1, hier Prio für GF und Verkaufsleiter) und finden am selben Ort statt.

## Besonderes

- Neben dem Kennenlernen von Instrumenten bzw. dem Vertiefen von Gelerntem geht es auch wieder darum, das POLYGENA-Netzwerk «weiter zu spinnen»;
- Das Seminar kann nur *als Ganzes* besucht werden (Ausnahme: Geschäftsführer bzw. Leiter F&E für Block 4). Wer bereits zum Zeitpunkt der Anmeldung weiss, dass er für bestimmte Daten abwesend sein wird, kann dies bei der Anmeldung vermerken;
- Die beiden Einführungstage NLP (neuro-linguistisches Programmieren, Block NLP-1 und NLP-2), stehen auch den Verkäufern offen (vgl. separater Flyer und Anmeldung) bzw. die Teilnahme ist *sehr* empfohlen. Die Termine sind so organisiert, dass aus einem 1-tägigen Seminar ein 2-tägiges wird, also ein Hotelzimmer nötig wird.

**Anmeldefrist: Freitag, 24. Oktober 2014**



Ich melde mich *definitiv* für das Verkäuferseminar 2015 an und blockiere die Termine in Outlook

## Veranstaltungsort

### Kloster Kappel

Seminarhotel und Bildungshaus

Kappelerhof 5

CH-8926 Kappel am Albis

<http://www.klosterkappel.ch/de>



## Unkostenbeitrag

CHF 3'600.-- (6 Tage), d.h. 600.--/Tag

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenverpflegungen, Nachtessen sowie Übernachtung (2-Tages-Seminare) und Semindokumentation.

## Daten

- Block 1: Do, 05.03.2015 (Verkäufer auf Anfrage)
- Block 2: Do/Fr, 23./24.04.2015
- Block 3: Fr, 26.06.2015
- Block 4: Do/Fr, 03./04.09.2015

## Anmeldung

An: denise.marte@polygena.ch

Für GF hier obligatorisch  
(also bitte ein Kreuzchen machen)

Nur für Geschäftsführer (Auswahlmöglichkeit)



Block 1



Block 2



Block 3



Block 4

Name, Vorname

Gesellschaft

Funktion

Email

Essenswunsch



Fleisch



Fisch



Vegi

Ja, ich möchte ein Hotelzimmer reservieren (ändert Nichts am Preis):



Block 2



Block 4

Ich kann nicht am:

**POLYGENA**