

# TeamSelling

Mit Training zu Spitzenleistungen

Training in komplexer Verhandlungsführung

*TeamSelling bedeutet die Bildung multifunktionaler Sales-Teams, die eigenverantwortliche Strategien für die Marktbearbeitung entwickeln und durchführen.*



# TeamSelling

## Training in komplexer Verhandlungsführung

„Wer alleine arbeitet, addiert. Wer zusammenarbeitet, multipliziert.“

*Quelle unbekannt*

TeamSelling beschreibt Vermarktungs- und kundenbezogene Aktivitäten, die von einer organisatorisch fest installierten oder auf Projektbasis arbeitenden kleinen Gruppe von drei bis zwölf Personen ausgehen. Dabei werden gemeinsame, hohe Vermarktungsziele verfolgt, für die das Team kollektive Verantwortung trägt.

Die Aktivitäten des Teams stellen eine möglichst in sich geschlossene Aufgabe dar, für die es einen gemeinsamen Aktionsplan und Arbeitsansatz weitgehend autonom entwickelt und umsetzt. Die sozialen und fachlichen Fähigkeiten der Teammitglieder sollten sich gegenseitig ergänzen.

Richtiges Vorgehen auf taktischer Ebene und Strategisches Verkaufen bilden die Basis für erfolgreiches TeamSelling.

Das Training vermittelt einen Grundraster, um die anspruchsvolle Tätigkeit hinsichtlich strategischen Vorgehens und taktischen Verhaltens in komplexen Verhandlungen zu gestalten.

Dank der Auseinandersetzung mit der täglichen Praxis können die Teilnehmenden bereits während dem Training individuelle Verhandlungsschritte planen und üben.

Diese Vorgehensweise gibt den Teilnehmenden die Möglichkeit, sich auf schwierige Verhandlungssituationen strukturiert vorzubereiten und sie erfolgreich zu gestalten.

# Rudolf Obrecht Trainings

für den direkten Weg zum Erfolg

## Konzept

Die Teilnehmenden üben anhand eigener Praxisfällen die Verhandlungsführung im Team. Basis bildet der Besuch der Rudolf Obrecht-Trainings: „Taktisches Solution Selling“ und „Strategisches Verkaufen“. In Gruppen werden Praxisfälle präsentiert, danach die Kunden und die entsprechenden Rollen definiert. Verhandlung werden vorzubereitet und durchgeführt. Mit Hilfe von Videoanalysen können die Teilnehmenden ihre Stärken und Schwächen analysieren und entsprechende Schritte für die nächste Verhandlung planen.

## Kernthemen

- Eigene Rolle im Team verstehen
- Die Rollen bei der Verhandlung analysieren
- Das Verhalten am Verhandlungstisch

## Methodik

- Präsentation der Praxisfälle
- Gesprächsvorbereitung und Durchführung
- Videoanalyse mit umfassendem Feedback

## Ziele

Jeder Teilnehmender soll am Schluss des Praxis-Workshops für sich in der Lage sein:

- Seine eigenes Rollenverhalten zu verstehen
- Rollen und Präferenzen von Teammitgliedern gezielt einzusetzen
- Komplexe Verhandlungen kundenspezifisch zu planen
- Verhandlungen strategisch vorzubereiten und durchzuführen

## Unsere Dienstleistungen auf einen Blick

- Führungstrainings
- Change Management
- Projektmanagement
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings
- Rhetorik- und Präsentationstrainings
- Teamtrainings
- Persönlichkeitstrainings
  
- Diagnostiktools in der Persönlichkeitsentwicklung
- Einzel- und Teamcoachings
  
- Ausbildungsconsulting
- Outsourcing von Ausbildung
  
- Mitarbeiterbefragungen
- 360° Feedbacks
- Testkäufe (Mystery Shopping)
- Kundenbefragungen

  
**Rudolf Obrecht**<sup>®</sup>  
Training Coaching Consulting

**Schweiz:** Rudolf Obrecht AG

Dorfgrasse 9, CH-4710 Balsthal

Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74

**Deutschland:** Rudolf Obrecht Training

Mainzer Landstrasse 27-31, D-60329 Frankfurt

Tel. +49 (0)69 4908 44 24, Fax +49 (0)69 4908 44 23

info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com