



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Die Kunst des Vertriebs - erfolgreiche Kommunikation für Akquise, Verkauf, Verhandlungen und für den Umgang mit Ihren Kunden

Verkaufen, verhandeln und akquirieren sind wichtige Tätigkeiten, die von vielen unterschätzt oder als nicht sonderlich ehrenhaft angesehen werden. Dadurch geht leider **professionelles Potenzial** Ihres Angebots verloren. Gerade die Bereiche des Vertriebs ermöglichen einen spannenden Blick über den Tellerrand des eigenen Unternehmens hinaus und sie bieten viele Herausforderungen in kommunikativen und psychologischen Feldern. **Daher lohnt es sich, Wissen und Können zu trainieren - weil Ihnen sonst schlicht Aufträge entgehen könnten.**

Wer sich oder sein Team vom Staubsaugervertreter zum Akquise-Künstler entwickeln will, wer seine Kunden niveauvoll beraten, in Verhandlungen win-win-Situationen schaffen oder auch anspruchsvolle Geschäftspartner für seine Leistung souverän überzeugen möchte, der lernt hier entsprechendes und überraschend effektives Know-How anzuwenden.



Inhalte

- psychologische Wirkfaktoren kennenlernen und Praxis orientiert einsetzen
- Verkaufsrhetorik gekonnt einsetzen
- sicheres Auftreten beim Kunden persönlich und telefonisch
- schnelles erkennen der Kundenbedürfnisse
- Nutzen und Argumente treffsicher kommunizieren
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Verhandlungen sicher führen
- Konflikte und Reklamationen sicher managen
- Schlagfertigkeits-Techniken erlernen



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Referent

Martin Sutoris, Dipl. Kulturwissenschaftler, integrativer Coach, Betriebswirt

- Coachings & Trainings: seit 2010 für verschiedene Universitäten und Ausbildungsinstitute; mit Unternehmen und Teams; Projektgruppen und Einzelpersonen
- Erfahrungen: seit 2005 in der Bildungsbranche; Selbständig als Kulturmanager mit der Agentur "Smart Kultur"; Leitung der Bildungseinrichtung für Bewegung und kulturelle Bildung "Pustblume-Zentrum"
- Studium: Psychologie, Musikwissenschaften, Kulturpolitik, Betriebswirtschaftslehre
- Ausbildungen: systemische Beratung, NLP (neuro-linguistisches Programmieren), lösungsfokussierendes Coaching, Mediation, Kommunikation, Rhetorik, Konfliktlösung

Jan-Peter Jansen, Leiter Marketing & Kommunikation **Cologne Business School**

"Herr Sutoris hat uns begeistert, überrascht und mitgenommen - in die Welt der Kommunikation für den Vertrieb. Unser Team hat auf einfache, anschauliche und sehr effektive Weise wertvolle Handlungskompetenzen erlernt und sofort umgesetzt. Profitieren werden davon sicherlich auch unsere Kunden. Vielen Dank nochmals!"



Mein Motto

"Jeder Mensch kann mehr, als er sich selber zutraut!"
Und Sie auch - darum bin ich Coach und Trainer!