



FIRMENINTERNE SEMINARE VERKAUFEN

VERKAUFSKOMPETENZ, KUNDENGEWINNUNG, KUNDENBINDUNG

avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

Ein Verkaufstraining von avio – denn Weiterbildung ist Vertrauenssache

Sie suchen nach Strategien zur Kundenbindung? Sie interessieren sich für ein Training, um leichter neue Kunden zu gewinnen? Sie streben nach höheren Umsätzen durch Zusatzverkäufe? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge, die Ihre Verkaufserfolge steigern.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Unsere Trainer kommen zu Ihnen und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Verkaufstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennenzulernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "P. Kenzelmann".

Peter Kenzelmann
Geschäftsführer avio GmbH



Wir über uns

Inhouse-Training

„Unsere Verkaufsabteilung soll ein Training erhalten. Am besten direkt bei uns vor Ort.“

Offenes Seminar

„Ich möchte an einem Kommunikations- und Verkaufsseminar teilnehmen.“

Training-on-the-Job

„Ich suche jemanden, der meine Mitarbeiter direkt am „Point of sale“ coacht und individuell auf ihre Schwächen und Stärken eingeht.“

Vortrag

„Es wäre schön, wenn jemand bei der Außendiensttagung eine motivierende Rede hält.“

Unsere Methoden

Eines werden Sie bei avio garantiert nicht erhalten: langweilige Beamer-Vorträge. Bei uns steht der Trainingserfolg im Vordergrund. Mit unterschiedlichen, praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie daher, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

Unsere Kompetenz

Bei avio erhalten Sie professionelle Weiterbildung aus einer Hand. Telefonschulungen, Messecoachings, Führungstrainings, Kommunikationsseminare oder Vertriebsseminare. Mit uns können Sie den gesamten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen abdecken.

Alle Trainer des avio-Teams verfügen über langjährige Praxiserfahrung. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich. Entscheiden Sie sich für einen professionellen Anbieter, dem schon viele Kunden das Vertrauen geschenkt haben!

- seit 20 Jahren auf dem Markt
- über 55.000 zufriedene Teilnehmer
- interaktive und umsetzungsorientierte Trainings
- alle Trainer sind Profis, die aus der Praxis kommen
- weitere Kompetenzfelder: Führung, Telefon, Rhetorik, Messe
- auch firmeninterne Trainings, Coachings und Vorträge
- faires Preis-Leistungsverhältnis
- persönlicher Kontakt zu unseren Trainern

avio – unsere Geschichte

Im Jahr 1994 wurde avio als ein Freiburger Seminaranbieter gegründet. Die ursprünglichen Kompetenzen: Kommunikation, Führung und Verkauf.

Im Laufe der Zeit kamen weitere Trainer und immer mehr Kompetenzen dazu. Telefontraining, Telemarketing, Messe-training, Schlagfertigkeit, Körpersprache, Zeitmanagement.

Heute besteht das avio-Team aus Trainern, die zusammen den kompletten Weiterbildungsbereich eines Unternehmens abdecken. Klein genug, um den persönlichen Kontakt zu halten, aber groß genug, um Ihnen zum jeweiligen Trainingsbereich ein echtes Profi-Training anbieten zu können.

Unsere offenen Seminare bieten wir in Freiburg und Berlin an. Als Trainingsteam sind wir jedoch bei Unternehmen in ganz Europa tätig.

Unsere Standorte

Wir von avio sind präsent. Im Freiburger Seminarbüro und im 2016 eröffneten Berliner Weiterbildungszentrum.



Ein Verkaufstraining ganz auf Ihr Unternehmen zugeschnitten

Von Verkäufern werden vielseitige Fähigkeiten erwartet. Sie müssen den Markt überblicken und Fachwissen über Ihre Produkte besitzen, müssen Potentiale erschließen und Marktanteile sichern. Noch viel wichtiger aber ist etwas anderes: Die Sicherheit im persönlichen Umgang mit den Kunden. Sie ist es, die dem Auftreten die nötige Überzeugungskraft verleiht und die Grundlagen für eine nachhaltige Kundenbindung schafft.

Es gibt geborene Verkäufer. Das sind die wenigsten. Und es gibt Menschen, die ihre Fertigkeiten im Verkauf nach und nach erwerben. Das ist die überwältigende Mehrzahl. Sicherheit im Verkaufsgespräch, kommunikative Kompetenz und die Fähigkeit, Menschen einzuschätzen – das hat man nicht, das muss man lernen. Hier gilt: Training ist alles!

Wie wäre es also mit einem avio-Verkaufstraining? Wir setzen nicht auf Schablonenwissen, sondern möchten Ihre persönliche Authentizität als Verkäufer herausstellen. Wir bombardieren Sie nicht mit Power-Point-Folien, sondern gehen an die Basis Ihrer Lernbedürfnisse. Unsere Trainer begleiten Sie sogar im Außendienst oder im Ladengeschäft und geben Ihnen unvermittelt Hinweise und Hilfen, mit denen Sie noch bessere Erfolge erzielen.

“Unsere Kunden kaufen immer nur ein Produkt – und weg sind sie! Wie funktioniert eigentlich Kundenbindung?“

“Ich habe den Dreh einfach nicht raus! Worin liegt bloß das Verkaufsgeheimnis?“



Grundlagen im Verkauf

Egal, was Sie verkaufen: Die Grundlagen des Verkaufs bleiben die gleichen. Sie müssen Kunden einschätzen können, über Gesprächsroutine verfügen und auf die wichtigsten Standardsituationen vorbereitet sein. Die einzige Rückmeldung, die Sie erhalten, sind in der Regel die Verkaufszahlen. Um das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren, braucht es qualifiziertes Feedback. Am effektivsten ist eine individuelle Schulung: das avio-Verkaufstraining. Hier erwerben Sie in einer offenen und lernaktiven Atmosphäre praxisgerechtes und umsetzbares Wissen rund um das erfolgreiche Verkaufen. Sie trainieren aktiv die unterschiedlichen Inhalte erfolgreichen Verkaufs-, Präsentations- und Kommunikationsverhaltens – von der Kundenanalyse über die Akquise bis hin zu verschiedenen Abschlusstechniken. Dabei geht es einerseits um grundlegende Verkaufstechniken wie Gesprächsführung, Argumentation und Kundenmotivation. Andererseits geht es um die Verkäuferpersönlichkeit an sich: das Auftreten, die Einstellung zur Arbeit, das Selbstmanagement, die Zielsetzungen.

Praxisgerechtes und umsetzbares Wissen rund um das erfolgreiche Verkaufen.



Kundengewinnung

Bevor die Feinheiten des Verkaufsgesprächs zum Tragen kommen, muss der Verkäufer überhaupt erst Kunden für sich gewinnen. Dazu gibt es effiziente und weniger effiziente Methoden. Wer sie zu unterscheiden und richtig einzusetzen weiß, hat einen klaren Vorteil.

Im avio-Verkaufstraining lernen Sie, potentielle Kunden einzuschätzen, Kundenerwartungen zu erkennen, die richtigen Fragen zu stellen, Kaufsignale wahrzunehmen und Verkaufsgespräche erfolgreich abzuschließen.

Zum Abschluss kommen und aktiv Kunden gewinnen.



Kundenbindung

Wer bei Ihnen einkauft, schenkt Ihnen Vertrauen. Das ist wertvoll und sollte nicht verspielt werden. Kunden, die bleiben, sind wie gute Partner. Um Kunden zu halten, bedarf es oft nur geringen Aufwands. Trotzdem machen sich viele Verkäufer eher auf die Suche nach neuen Kunden, als ihre alten zu bewahren – verschenktes Potential! Mit avio lernen Sie die wichtigsten Strategien der Kundenbindung kennen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Zusatzverkäufe wirksam erhöhen können. Cross-Selling wird Ihnen zur Selbstverständlichkeit werden – und Ihre Kunden werden damit auch zufrieden sein.

Kundenzufriedenheit steigern und Kundenbindung herstellen.

Ihr Weg zum Verkaufstraining



„Gerne sprechen wir mit Ihnen die Inhalte und Ziele durch. Denn schließlich möchten wir, dass Ihre Veranstaltung ein Erfolg wird.“

Das Team der avio GmbH

Keine aufwendigen Besprechungen, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

1. Bedarfsanalyse:

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Verkaufstraining zusammen. Gerne können wir auch die gewünschten Inhalte in einem persönlichen Gespräch oder Telefonat abstimmen.

2. Angebot:

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Im Angebot sind sämtliche Leistungen enthalten. So haben Sie einen Betrag, mit dem Sie rechnen können.

3. Buchung:

Sie geben uns das „Go!“. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

Nutzen Sie unsere Checklisten!

Mit unseren Checklisten können Sie einfach und schnell die wichtigsten Punkte identifizieren und auch wo gewünscht ergänzen. Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten! Bei Fragen sprechen Sie uns einfach an.

Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

Verkaufen – Die Grundlagen

- Grundvoraussetzungen für Verkaufserfolge
- Ideen für den aktiven Verkauf von Waren
- Ideen für den Verkauf von Dienstleistungen
- Strukturierung von Verkaufsgesprächen
- Kontaktfähigkeit und Kommunikation
- Körpersprache im Verkauf
- Lampenfieber bei Verkaufspräsentationen
- Gesprächsvorbereitung und Planung
- Ideen zur Begrüßung und Gesprächseröffnung
- Hinhören und aktiv zuhören
- Subjektive und objektive Wahrnehmung
- Umgang mit „stillen“ Gesprächspartnern
- Umgang mit „redseligen“ Gesprächspartnern
- Erfolgskontrolle bei Verkaufsgesprächen
- Besuchsnachbereitung für Verkäufer
- Kundenmeinungen erfassen
- Umgang mit Reklamationen
- Preisverhandlungen richtig führen
- Konkurrenzbeobachtung
- Beziehungsmanagement im Verkaufsalltag
- Individueller Aktionsplan
- Zeitmanagement und Tagesplanung
- Optimale Touren- und Routenplanung
- Die Persönlichkeit des Verkäufers
- Selbstmotivation im Verkauf
- Der persönliche Auftritt beim Kunden
- Umgang mit Misserfolg
- Die eigenen Potentiale und Grenzen

Zusatzwünsche

Kundengewinnung

- Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden
- Ermittlung der Kundenwertigkeit
- Mundpropaganda und Empfehlungsmarketing
- Das Vertrauen potentieller Kunden gewinnen
- Methoden richtiger Einwandbehandlung
- Vorbereitung von Argumentationshilfen
- Abschlusstechniken und Abschlussfragen

Kundenbindung

- Strategien erfolgreicher Kundenbindung
- Bedarfsanalyse beim Kunden
- Fragetechnik im Verkauf
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Chancen auf Cross-Selling nutzen
- Kundenmotivation

Inhalte wählen und gescannt an mail@avio.de

Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.

Personenzahl (ungefähre Angabe): _____

Terminwunsch / Durchführung am: _____

gewünschte Dauer (1-3 Tage): _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

Inhalte wählen und gescannt an mail@avio.de

Paket 1: Das Basisverkaufstraining

Egal, was Sie verkaufen – Produkte, Dienstleistungen, Ideen – die Grundlagen für Verkaufserfolge bleiben die gleichen. Um die geht es in diesem Training. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern können! Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

- Verkaufstechniken
- Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf
- Abschlusstechniken
- Selbstmotivation bei Misserfolgen
- Erfolgreiche Kundenakquisition
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Rollenverständnis und Glaubwürdigkeit
- Kundenanalyse und Verkaufsplanung

Paket 2: Verkaufen und beraten im Einzelhandel

»Unser Produkt ist Spitze!« Sie wissen das. Doch wissen das auch Ihre Kunden? Lernen Sie in diesem Training, sich als Anbieter, Verkäufer und Berater optimal vor Ihren Kunden zu positionieren und überzeugend aufzutreten. Trainieren Sie Verkaufs- und Beratungsgespräche und lernen Sie, spezifisch auf Kundenwünsche einzugehen.

- Grundvoraussetzungen für Verkaufserfolg
- Strukturierung von Verkaufsgesprächen
- Ertragssteigerung durch Zusatzverkäufe
- Selbstmotivation bei schwierigen Kunden
- Kundenerwartungen an Verkäufer
- Steigerung der Beratungskompetenz
- Umgang mit Reklamationen und „Feilschern“

Paket 3: Verkaufen im Außendienst

Sie sind im Außendienst tätig. Dies bedeutet hohe Selbstverantwortung: Termine vor- und nachbereiten, sich selbst organisieren, Kundennutzen erkennen, abschlussorientiert kommunizieren und vieles mehr. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie sich gut organisieren, Ihre Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern.

- Erfolgreiche Kundenakquisition
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Selbst- und Zeitmanagement
- Abschlusstechniken
- Kommunikation und Gesprächsführung im Verkauf
- Termine vor- und nachbereiten
- Kundenanalyse und Verkaufsplanung
- Impulse zur Kundenbindung

Zusatzwünsche

Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.

Personenzahl (ungefähre Angabe): _____

Terminwunsch/Durchführung am: _____

gewünschte Dauer (1-3 Tage): _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

Referenzunternehmen und Teilnehmerstimmen

ABAKUS Internet Marketing GmbH
 Air Service Basel GmbH
 Amphenol-Tuchel Electronics GmbH
 Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen GmbH
 ATP Messtechnik GmbH
 Creditreform Braunschweig Harland KG
 Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH
 Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG
 Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG
 EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
 Siemens Healthcare Diagnostics GmbH
 Europa-Park Freizeit- und Familienpark Mack OHG
 fabio tripicchio e-mail-marketing - Tripicchio AG
 Fachverband Deutscher Hörgeräteakustiker e. V.
 Fackelmann GmbH & Co. KG
 Ferrero MSC GmbH & Co. KG
 FIT Fondsinitiator und Treuhand GmbH
 Fritz Osk. Michallik GmbH & Co. KG
 FTÜ Fahrzeugtransport- und Übernahme GmbH
 F.W. Brügelmann Söhne GmbH & Co. KG
 GANZIMMUN Diagnostics AG
 MAJA-Maschinenfabrik - Hermann Schill GmbH & Co. KG
 Kommunale Informationsverarbeitung Baden-Franken
 MailShop GmbH Augenoptik
 MBtech Group GmbH & Co. KGaA
 Mediaform Informationssysteme GmbH
 Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA
 Sparkasse Freiburg - Nördlicher Breisgau
 SQS Software Quality Systems AG
 R-B-B Aluminium Profiltechnik AG
 Sony DADC Austria AG
 BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH

Milupa GmbH
 DACHSER GmbH & Co. KG
 NORTHWEST Handel AG
 ÖKOBIT GmbH
 Öschberghof GmbH
 Landratsamt Lörrach
 Deutsche Post AG
 Renfert GmbH
 Schwarzwald-Sprudel GmbH
 Serge Ferrari AG
 GATC Biotech AG
 S.L.P. Vertriebsservice AG
 SolarMarkt AG
 kd-projekt-consulting gmbh
 Spedition W. Roth GmbH
 Stadt Lörrach
 STREIT Datentechnik GmbH
 TEBIT GmbH
 ThyssenKrupp Schulte GmbH
 DR. GRANDEL GmbH
 TIGI Haircare GmbH
 TORRE GmbH
 Valentin Gashandel GmbH
 Werne Gruppe
 Kaai Kalender GmbH
 DLG e.V.
 badenIT GmbH
 Bauerfeind AG
 algeb awell GmbH
 Lenze SE
 E.ON Ruhrgas AG
 FUCHS Gewürze GmbH

Schwarzwald-Sprudel GmbH

Miriam Müller, Assistenz Marketing & Vertrieb

„Aufgrund der sehr guten Erfahrungen können wir Sie gerne weiterempfehlen.“

DR. GRANDEL GmbH

Eberhart Frucht, Mitglied der Geschäftsleitung

„Sie haben sich sehr gut in die spezifischen Anforderungen hineinversetzt und den Mitarbeitern wertvolle Tipps für ihre Aufgaben geben können. Wir bedanken uns auf diesem Wege nochmals für die erfolgreiche Zusammenarbeit!“

Nordthüringer Lebenshilfe gGmbH

Tilly Pape, Geschäftsführerin

„Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und empfehlen Sie gerne weiter.“

ÖKOBIT GmbH

Achim Notting, Geschäftsführer

„Besonders beeindruckend war der sehr lockere Umgang mit den unterschiedlichsten Fragestellungen. Nochmals vielen Dank – bis zum nächsten Event.“

Schweizerische Bankiervereinigung

Lucas Metzger, Mitglied der Geschäftsleitung

„Ihr Engagement hat uns sehr zugesagt, weshalb wir Sie gerne weiterempfehlen.“

avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0