



Lobraco Akademie



## „Zertifizierter Verkäufer Spedition & Logistik“



## Zielsetzung

Lobraco  
Akademie



### Zielsetzung des Qualifizierungsprogramms „ZVSL“

Unser Ziel ist es, mit dem **Qualifizierungsprogramm „Zertifizierter Verkäufer Spedition & Logistik“ (ZVSL)** Verkaufsmitarbeitern **in der Speditions- und Logistikwelt** eine **hochqualifizierte, fachlich umfassende und anerkannte Aus- bzw. Weiterbildung** zu ermöglichen, die eine hervorragende Basis für **erfolgreiches und professionelles Verkaufen** bietet.

„ZVSL“ ist **einzigartig** durch die **Kombination** der Vermittlung von **Grundlagenwissen** im **speditionellen, logistischen und verkaufstechnischen** Bereich, **praxisorientiertem Trainieren** und **Erfahrungsaustausch** mit Spezialisten und „Profis“ im jeweiligen Themenbereich.

Ein **attraktives und erlebnisreiches Rahmenprogramm** rundet unser Angebot ab und fördert den **Lern- und Umsetzungserfolg** in der Verkaufspraxis.

Für die besondere Qualität des Programms stehen wir mit unserem Namen

**Christian Buchenthal und Dieter Froitzheim**





## Inhalte des Qualifizierungsprogramms „ZVSL“

Die Teilnehmer des Programms erhalten das für Ihre Verkaufstätigkeit in der Speditions- und Logistikwelt **notwendige „Handwerkszeug“**.

Dazu gehören u.a. **professionelles Verkaufen, Kunden- und Serviceorientierung**, der spezielle **Verkauf von Speditions- und Logistikdienstleistungen** aber auch **Transportrecht** und notwendiges Wissen über **Transportversicherung, Gefahrgut, Luftsicherheit und Zoll**.

Neben den theoretischen **Wissensvermittlung** lebt unser Zertifizierungsprogramm von der **Interaktion**. Die Teilnehmer werden im Rahmen von **Praxisübungen** und anhand konkreter **Praxisfälle aus dem eigenen Tagesgeschäft** unter realistischen Bedingungen **trainieren**.

Die Teilnehmer erhalten zur **effektiven Vorbereitung** auf die jeweiligen Module praxisorientierte Aufgaben, deren Lösungen Sie in den Veranstaltungen präsentieren und mit den anderen Teilnehmern diskutieren können. So entsteht auch eine reger **Austausch von Informationen** und erfolgreichen Lösungsansätzen.

Abgerundet werden die Veranstaltungen durch jeweils am 1. Trainingstag stattfindende **„Expertenrunden“**, mit anerkannten Fachleuten zu den Fachthemen.

## Module

Lobraco  
Akademie



### Die 5 Module „ZVSL“ im Überblick

➔ Modul I *„Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter“ (Teil I)*

➔ Modul II *„Transportrecht und Transportversicherung“*



➔ Modul III *„Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter“ (Teil II)*

➔ Modul IV *„Zoll, Luftsicherheit & Gefahrgut“*



➔ Modul V *„Verkauf von Speditions- und Logistikdienstleistungen „ (Planspiel)*



## Modul I

Lobraco  
Akademie



### **„Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter“ (Teil I)**

**Ziele:** Verkaufsgespräche strukturiert führen können, Bedarfsanalysen effizient durchführen, Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können und die Abschlussphase professionell gestalten.

**Inhalte:**

- Einstellung zum Verkauf
- Der moderne Business Knigge
- Terminvereinbarungen
- Gesprächseinstieg, konkret und sicher
- Behandeln von Einwänden
- Bedarfsanalyse und Fragetechnik



**Nutzen:** Die Trainingsmaßnahme ermöglicht den Teilnehmern sehr schnell den Einstieg in die aktive Verkaufsarbeit. Besonders die Praxisnähe sichert die schnelle und erfolgreiche Umsetzbarkeit im Tagesgeschäft.

## Modul II



### ***„Transportrecht und Transportversicherung“***

**Ziele:** Die Trainingsteilnehmer gewinnen einen Überblick über Anspruchsgrundlagen und Rechtsbeziehungen im Fracht- und Speditionsrecht, Haftungsgefahren werden besser erkannt, Risikovermeidung als Beratungsgrundsatz für Kundengespräche erkennen.

**Inhalte:**

- Nationale und Internationale Rechtsgrundlagen
- Nationale Haftungsbedingungen (HGB, ADSP, GüKV)
- Internationale gesetzliche Regelhaftung (CMR, Waschauer Abkommen, etc.)
- Schadenarten, Schadenmeldungen, Haftungsausschlüsse
- Haftungsausschlüsse, Meldefristen, Selbstversicherer, Vor- und Nachteile
  - Haftung in der Vertragsgestaltung

**Nutzen:** Im Beratungsgespräch mit dem Kunden können Haftungsgefahren und Risiken rechtzeitig erkannt und besprochen werden. Der Verkäufer wird als kompetenter und gut ausgebildeter Gesprächspartner akzeptiert. Der Kunde fühlt sich gut aufgehoben, was die Kundenbindung erhöht.

## Modul III



### **„Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter“ (Teil II)**

**Ziele:** Verkaufsgespräche strukturiert führen können, Bedarfsanalysen effizient durchführen, Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können und die Abschlussphase professionell gestalten.

- Inhalte:**
- Konsequenzenanalyse
  - Wechselmotivation
  - Nutzen/Vorteilargumentation
  - Preisnennung, Preisverhandlung
  - Abschlusstechniken
  - Gesprächsnachbereitung



**Nutzen:** Die Professionalität der Verkäufer wird weiter gesteigert, das bisher Erlernte wird vertieft. Das Führen von strukturierten Verkaufsgesprächen führt zu einer besseren Bedarfsanalyse mit entsprechender, zielgerichteter Nutzenargumentation. Die Abschlussquote wird erhöht.

## Modul IV



### **„Zoll, Luftsicherheit & Gefahrgut“**

**Ziele:** Sich vom einfachen Verkäufer zum **Berater in Speditionsfachfragen** zu entwickeln. Vorausschauen mit dem Kunden Chancen und somit auch eventuelle Risiken im eigenen Betrieb zu minimieren.

**Inhalte**

- Grundlagen im Zollrecht
- zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO)
- Luftsicherheit im Fokus (Bekannte Versender, Unterauftragnehmer, reglementierter Beauftragter)
- Compliance (Anti Terrorlisten)
- Rechtliche Grundlagen (ADR / IATA / IMDG)
- Gefahrgut beim Kunden erkennen (versteckte Gefahrgüter)

**Nutzen:** Fachwissen ist die Grundlage im Speditionsgeschäft um den optimalen **Kundenbedarf** ermitteln zu können. Dies ermöglicht ein nachhaltige **Kundenbindung**.  
Hier geht es nicht um den Preis!

## Modul V



### **„Verkauf von Speditions- und Logistikdienstleistungen „ (Planspiel ILS)**

**Ziele:** Die Supply Chain erkennen und analysieren können, Aufgaben der Logistikverantwortlichen kennenlernen, Bedeutung der Prozesse und KPI erleben und begreifen, Bedarfe bei Entscheidern identifizieren, eigene Dienstleistung gezielt anbieten können, anerkannter Gesprächspartner werden.

**Inhalte:** Theoretische Grundlagen - Input Logistik und Supply Chain Management

- Fachbegriffe, Prozesse und KPI's
- Logistikcontrolling (Grundbegriffe)

Durchführung der ILS

- Aktive Übernahme unterschiedlicher Funktionen
- Geschäftsprozesse simulieren
- Ergebnisanalyse
- Analyse Einsatzmöglichkeiten

Transport/Logistikdienstleistung des eigenen Unternehmens



**Nutzen:** Die Verkaufsmitarbeiter können mit Fachwissen über SCM am Markt agieren und werden somit fachlich akzeptierte Ansprechpartner von Logistikentscheidern. Sie entwickeln ein besonderes Verständnis für die Bedarfe und Belange des Kunden und wissen zielgerichtet die eigenen Dienstleistungen im Gespräch als Problemlösung zu platzieren.

## Termine

Lobraco  
Akademie



### Terminplanung „ZVSL“ 2010

Modul	Ort	Datum	Beginn 1. Tag	Ende 2. Tag	Dozent/Trainer
Modul I	Koblenz	17./18.Mai	09:00 Uhr	17:00 Uhr	Dieter Froitzheim
Modul II	Koblenz	15./16.Juli	09:00 Uhr	17:00 Uhr	Christian Buchenthal
Modul III	Koblenz	30./31. August	09:00 Uhr	17:00 Uhr	Dieter Froitzheim
Modul IV	Koblenz	12./13. Oktober	09:00 Uhr	17:00 Uhr	Christian Buchenthal
Modul V	Koblenz	09./10. Dezember	09:00 Uhr	17:00 Uhr	Dieter Froitzheim Reinhard Herges

## Investition & Anmeldung

Lobraco  
Akademie



Fax: 02606-96339-29

### „Zertifizierter Verkäufer Spedition & Logistik“

Hiermit melde ich mich/melden wir verbindlich an:

**Nachname:** \_\_\_\_\_

**Vorname:** \_\_\_\_\_

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Straße:** \_\_\_\_\_

**PLZ/Ort:** \_\_\_\_\_

**Telefon:** \_\_\_\_\_ **Mobil:** \_\_\_\_\_ **Fax:** \_\_\_\_\_

**E-Mail:** \_\_\_\_\_

Trainingsinvestition pro Tag und Teilnehmer 485,- € zzgl. MwSt. (Total 4850,- € zzgl. MwSt.)

Hotelübernachtung/Frühstück pro Nacht ca. 110,- €

(Catering während des Trainings ist inklusive)

Bitte reservieren Sie ein Hotelzimmer für die Übernachtung zwischen den Seminartagen



Bitte reservieren Sie ein Hotelzimmer für die Vorabendübernachtung



Ort/Datum

Stempel/Unterschrift

Mit dieser Seminaranmeldung erkennen wir die AGB der Lobraco Akademie GmbH an.

## Kontakt

Lobraco  
Akademie



**Lobraco Akademie GmbH**

**Dieter Froitzheim**

**Tel. 02606-96339 - 10**

**Fax. 02606-96339 -29**

**E-Mail: [Dieter.Froitzheim@lobraco.de](mailto:Dieter.Froitzheim@lobraco.de)**

**Internet: [www.lobraco.de](http://www.lobraco.de)**