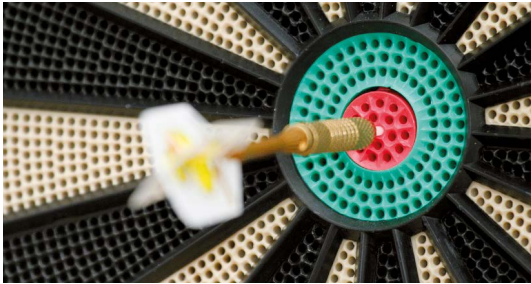


Verkaufstraining

Zielgerichtet zum Verkaufsabschluss



SEMINAR

Inhalt

In Zeiten zunehmend gleichartiger Produkte und Leistungen kommt es darauf an, sich gerade über die verkäuferische und kommunikative Kompetenz zu differenzieren. Für Verkäufer heißt das, ständig an der eigenen Performance zu arbeiten, eingefahrene Denkmuster aufzubrechen, Neues auszuprobieren und sich selbst zu motivieren.

Die Teilnehmer lernen, souverän auf potentielle Kunden zuzugehen, Kaufinteresse zu wecken und die wichtigen Phasen im Verkaufsgespräch professionell zu meistern.

- **Verkaufen heute**
 - Trends
 - Verkaufspsychologie
 - Motivation
- **Beziehungsaufbau**
 - Erster Eindruck
 - Rhetorik, Körpersprache
- **Bedarfsermittlung/Kaufmotive**
 - Individuelle Kaufmotive aufspüren
 - Fragetechnik
 - Zuhören
- **Angebotspräsentation**
 - Nutzenargumentation
 - Emotionen ansprechen
 - Überzeugt überzeugen
- **Einwandbehandlung**
 - Gegenargumente einschätzen
 - Antwortstrategien
- **Souverän im Preisgespräch**
 - Umgang mit dem Preis
 - Strategien gegen Preisdrücker
- **Abschlussicherheit**
 - Kaufsignale erkennen
 - Abschlussrhetorik

Methoden

Einzel- und Teamarbeit, Fall-Beispiele, Rollenspiele, Video-Analyse, Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Dauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

Mind. 6, max. 8 Personen

Teilnahmegebühr

679.- Euro zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer inkl. Unterlagen und Tagungspauschale (ohne Übernachtung)

Firmenseminar: Preis auf Anfrage

Trainer



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH), Trainer

Kommunikation