

Verkaufstraining intensiv

Verkaufen Sie souverän das Produkt und seinen Preis

Teilnehmer

Verkäuferinnen und Verkäufer im Außen- und Innendienst, Handelsvertreter.

Ziele

Der Markt wandelt sich. Kundenansprüche verändern sich, werden größer – nicht nur in Bezug auf Produkte/Dienstleistungen, sondern auch im Hinblick auf Kommunikation und Service. Kunden verhandeln vermehrt konsequent über den Preis.

Wer bestehen will, muss mehr sein als gut: innovativer, schneller, kreativer, kundenorientierter, empathischer, überzeugender.

Sie trainieren Zuhör- und Dialogtechniken auf höchstem Niveau. Sie stärken Ihre Persönlichkeit und Selbstsicherheit, verbessern Ihre Menschenkenntnis. Sie lernen und trainieren – sofort anwendbar – Methoden der Gesprächsführung und Preisverhandlung. Sie nutzen kritische Gesprächssituationen zu mehr Verkaufserfolg.

Das Seminar will Verkäufer, Repräsentanten und Handelsvertreter zu Höchstleistungen befähigen. Es vermittelt Zuhörtechniken, verbessert Frage-Methoden auf hohem Niveau, lehrt den Umgang mit Widerständen und trainiert zielorientiertes Verhandeln mit Kunden, mit der Konzentration auf deren Bedürfnisse.

Nach der Verhaltensformel *Erfolg ist weniger Wissen, aber viel mehr intensive Kontaktarbeit und geschicktes Verhalten* verkauft sich jedes Produkt nahezu von selbst.

Lehrmethoden

Trainer-Input, Übungen/Rollenspiele mit Videoanalyse, Erfahrungsaustausch

Inhalte

Kurze Vorstellung und erste Tipps

- Wer macht was, wo und wie?
- Souveränes Auftreten
- Sicherheit und Gelassenheit
- Was macht eine Verkäufer-Persönlichkeit aus?

Angewandte Zuhörtechnik: Spiegeln

- Analyse und Training des Spiegelns, sofort umsetzbar
- in erfolgreiches Verhandeln
- Auf den Kunden eingehen
- Rotes oder grünes Dreieck der Gesprächsführung?

Kunden- und zielorientierte Gesprächsstruktur

- Erfolgreiche (Neu)Kunden-Akquisition
- Vom Verkaufsgespräch zum Interview

Frage- und Interviewtechnik

- Wir haben das Fragen verlernt
- Wir wissen zu wenig über unsere Kunden
- Chancen für neue, frische Gesprächsgestaltung

Ihr Trainer

Siegfried W. Kartmann



Seminargebühr

1.050,- EUR

Dauer

2 Tage

Aktuelle Termine

Siehe Beiblatt oder unter www.afwbadharzburg.de

Anmeldung

Anmeldeformular im hinteren Teil dieser Broschüre oder unter www.afwbadharzburg.de

Alle Informationen und Termine zu diesem Seminar



- Wer sind die Entscheider, wer die Beeinflusser?
- Was Sie alles erfahren können!

Argumentation und Verkaufsabschluss

- Vorteile kommunizieren, Nutzen darstellen
- Glaubwürdig argumentieren
- Den Partner überzeugen
- Langfristige Beziehungen gestalten
- Den Abschluss bewusst wollen und herbeiführen

Verkaufen ohne Rabatt

- Was tun bei Nachlassforderungen?
- Umgang mit Widerständen und Einwänden

Zielorientiert denken und handeln

- Positives Vorstellungsvermögen trainieren
- Positive innere Dialoge
- Bewältigungs-Verhalten statt Vermeidungs-Verhalten
- Ziele haben! Erfolg wollen! Aktiv sein!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf

+49 (0) 5322 9020-0