

Kunden werden immer anspruchsvoller und verlangen nach mehr Service. Dies verlangt auch nach einem geänderten Verkaufsverhalten. "Bedarfsgerechtes Verkaufen" statt reiner Produktorientierung ist immer mehr gefragt.

### Ihr Nutzen

Sie lernen sich als kompetenter Berater in Verkaufsgesprächen darzustellen. Sie lernen sowohl die richtigen Gesprächstechniken anzuwenden als auch sich optimal auf Gespräche mit Kunden vorzubereiten.

### Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

### Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

### Seminarinhalte

Tag 1

\* Neue Anforderungen im Verkauf

- Der Trend zum bedarfsgerechten Verkaufen
- Neues Kundenverhalten und -erwartungen

\* Merkmale des bedarfsgerechten Verkaufens:

- Aktives und richtiges Zuhören
- Unterschiedliche Fragetechniken
- Den Kundenbedarf richtig erfassen
- Gesprächsstrukturierung

\* Vorbereitung und Checklisten

- Sinnvolle Gesprächsvorbereitung
- Erstellen von Checklisten für die Gesprächssteuerung
- Das Kundenportfolio optimal erstellen und betreuen

\* Fragetechnik

- Die Fähigkeit zu Fragen
- Das Nein vermeiden

\* Führungsfragen

- Situationen für geschlossene Fragen
- Situationen für offene Fragen

Tag 2

\* Präsentation meines Angebotes

- Analyse und Vorbereitung meiner Präsentation
- Nutzenargumentation bezogen auf den Bedarf des Kunden
- Die visualisierte Präsentation

\* Der Präsentationsprozess

- Zielsetzung definieren
- Vorbereitung
- Visualisierung
- Einwände vorweg nehmen
- Verständliche Präsentation
- Praxisorientierte Präsentationstechniken

\* Den Kunden zum Auftrag führen

- Kaufsignale erkennen und nutzen

### Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse

### Hinweise

Version: N/A

- Zustimmung abholen (Letter of intent)

### Methodik

Wir arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrem Umfeld. Das Seminar beinhaltet eine Video-Analyse. Weiters werden konkrete Checklisten mit Ihnen gemeinsam erstellt.

