

Sich selbst als Verkaufsberater zu verstehen ist das eine. Etwas ganz anderes ist es, den Kunden zu veranlassen, Sie als einen Verkaufsberater anzusehen.

Ihr Nutzen

Sie lernen die wichtigsten Komponenten des Verkaufsprozesses. Im Seminar wird die Bedeutung des Kundenkontaktes vorgestellt und Instrumente und Methoden zur optimalen Gestaltung des Kontaktes, Fragetechnik und Abschlusstechnik erarbeitet. Sie entwickeln in diesem Seminar Standards, die Sie direkt umsetzen können.

Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1

- * Selbstreflexion
- Mein Bild als "Verkäufer" / "Berater"
- Wie sehen mich meine Kunden?
- Professionalität im Verkauf

* Der Verkaufsprozess

- Gesamtdarstellung, Ziele und Aufgaben
- Fokussierung und Disziplin

* Die Vorbereitung

- Informationen sammeln
- Rahmenbedingungen klären
- Erstellen einer Checkliste

* Der Kontakt

- Kundenkontakt am Telefon
- Entscheider identifizieren
- Die Terminvereinbarung
- Persönlicher Erstkontakt

* Die Analyse des Kundenbedarfs

- Zielorientiertes Verkaufen
- Die Sicht des Kunden einnehmen
- Produktnutzen vs. Kundennutzen

* Kommunikation für Spitzenverkäufer/innen

- Zuhören können
- Die wichtigsten Fragetechniken

Tag 2

- * Präsentation des Angebotes
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot
- Verhandlungstechniken
- Vereinbarungen treffen

* Behandlung von Einwänden

- Einwände vs. Vorwände
- Einwände / Vorwände richtig nützen
- Mit Misserfolgen umgehen

* Abschlußtechniken

Voraussetzungen

Keine.

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consultingleistung an. In diesem Seminar wird eine Videoanalyse von Rollenspielen durchgeführt.

Version: N/A

- Kaufsignale erkennen und nützen
- Das Zusatzangebot
- Die Nachbereitung

- * Non- und paraverbale Kommunikation
- Körpersprache
- Artikulation
- Stimme

- * Umsetzung in die Praxis
- Meine nächsten Schritte

Methodik

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

