

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.

