

Einwände vs. Vorwände; Wie erkennen Sie punktgenau den Unterschied? Dies und vieles mehr um sein Gegenüber gut einschätzen zu können sind einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren guter VerkäuferInnen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden verschiedene Techniken zur Einwand-Vorwandbehandlungen vorgestellt und praxisnah geübt. Nach dem Seminar können Sie Einwände von Vorwänden unterscheiden und professionell damit umgehen. Die Teilnehmer lernen professionell zu Argumentierung und nicht in die Preisfalle zu tapen.

Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1

- * Einwand vs. Vorwand
 - Wie sehe ich als Person einen Einwand?
 - Was ist ein Einwand bzw. ein Vorwand?
 - Unterscheidungskriterien

* Effektive Einwandbehandlung

- Fragetechniken
- Isolierung
- Positive Zustimmung?
- Verständnis und Wiederholung
- Kontrolle des Verständnisses
- Meine Körpersprache

Tag 2

- * Abschlußtechniken
 - Kaufsignale erkennen
 - Reaktionsauslöser
 - Abschlussentscheidung
 - Entscheidungsbestätigung
 - "Ja-Fragen Strasse"
 - Direkte Aufforderung
 - Salamitechnik
 - 1.000€ Pause

* Umgang mit Stress im Abschluss

- Auslöser von Stress
- Praktische Umgangstechniken

Methodik

In diesem Seminar wird anhand von Videoanalysen die Einwandbehandlung und Abschlusstechnik an praxisnahen Beispielen geübt.

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse

Hinweise

Version: N/A

