

Der Erfolg eines Unternehmens und die Zufriedenheit der Kunden ist neben der fachlichen Qualifikation, auch von methodischen und sozialen Kompetenzen der ausführenden MitarbeiterInnen bestimmt! Um diese Kompetenzen zu entwickeln/zu stärken bieten wir ein Trainingskonzept an, welches Ihr Unternehmen zu dauerhaftem Erfolg führt.

Ihr Nutzen

Die "Stärken zu stärken" Den TeilnehmerInnen werden die Verkaufs-Werkzeuge in die Hand gegeben, um in Zukunft noch größere Erfolge beim Verkaufen zu erzielen. Um Profi zu werden, sind vor allem Zuhörqualitäten gefragt. Deshalb ist es wichtig, kompetent, kundenorientiert und sicher zu wirken, um eine Umsatzsteigerung durch persönlichen Einsatz zu erzielen.

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1

* Meine Rolle, Funktion und Aufgabe

- Erscheinungsbild
- Auftreten / sicher wirken

* Der Verkaufsprozess

- Kaufsignale erkennen / auf Kunden zugehen
- Die Kontaktaufnahme
- Fragetechniken
- Aktives zuhören
- Präsentieren, herzeigen - vorzeigen
- Kunden- versus Produktnutzen

* Beratungsverkauf

- Kundensicht einnehmen
- Argumente finden

Tag 2

* Abschlußtechniken

- Kaufsignale erkennen und nützen
- Das Zusatzangebot

* Besondere Herausforderungen

- Gleichzeitig mit mehreren Kunden umgehen
- Umgang mit "schwierigen" Verkaufssituationen
- Umgang mit einer Reklamation/Beschwerde

Methodik

Wir arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrem Umfeld.

Das Seminar beinhaltet eine Video-Analyse.

Weiters werden konkrete Checklisten mit Ihnen gemeinsam erstellt.

Voraussetzungen

Keine

Hinweise

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

Version:

