



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

Im Rahmen dieser Werkstatt bekommen Sie ein individuelles Feedback über Ihr Verkaufs- und Beratungsverhalten und erhalten Tipps und Tricks zur Optimierung Ihrer Arbeit. Der intensive Erfahrungsaustausch unter Experten ist ein weiterer Benefit dieser Veranstaltung.

Preis pro Teilnehmer

EUR 1050,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2,5 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

Tag 1

- * Selbstreflexion/Standortbestimmung
- Mein Verkaufsprozess
- Die persönliche Selbsteinschätzung
- Abgleich Selbst- und Fremdbild
- Praxissimulation

Tag 2

- * Der Kontakt
- Die richtigen Kunden finden
- Entscheider identifizieren
- Persönlicher Erstkontakt

- * Die Analyse des Kundenbedarfs
- Zielorientiertes Verkaufen
- Bedarfsgerechtes Verkaufen

- * Kommunikation für Spitzenverkäufer/innen
- Zuhören können
- Fragetechnik Workshop
- Körpersprache im Verkauf

- * Präsentation des Angebotes
- Den Kundennutzen richtig präsentieren
- Moderne Methoden in der Präsentation

Tag 3

- * Behandlung von Einwänden
- Einwände / Vorwände richtig nützen

- * Abschlußtechniken
- Kaufsignale erkennen und nützen
- Das Zusatzangebot
- Die Nachbereitung

- * Preisverhandlungen richtig führen
- Argumentationstraining für Spitzenverkäufer/innen
- Erfolgreiche Techniken
- Umgehen mit Ängsten

Voraussetzungen

Mehrjährige Verkaufserfahrung

Hinweise

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

Version:

- * Reklamationen als Chancen nützen
- Eingehen auf meine Kunden
- Lösungsfokussiert Agieren

- * Umgang mit schwierigen Verkaufssituationen

Methodik

Durch die spezielle didaktische Gestaltung des Seminars, orientiert sich der Ablauf an dem im Vorfeld mit den Teilnehmern besprochenen Schwerpunkten.

Das Arbeiten an realen Fällen der Teilnehmer/innen ist zentraler Bestandteil dieser Werkstatt. Es wird hier kein Grundlagenwissen vermittelt, sondern es werden Lösungen durch das Abrufen von persönlichen Erfahrungen und Expertenwissen erarbeitet.

Das Seminar startet am 1. Tag um 16:00 und endet am 3. Tag um 17:00. Vor dem Seminar ist ein Telefonat zwischen Teilnehmer/innen und Trainer vorgesehen.

