

Das Berufsbild des Außendienstmitarbeiters hat sich zum Beziehungsmanager gewandelt. Die Märkte werden immer gesättigter, die Kunden anspruchsvoller, der Wettbewerb härter. Kompetente Profis haben die besten Erfolgschancen.

Ihr Nutzen

Dieses Seminar bietet Hilfestellung, um eine Umsatzsteigerung zu erzielen. Um darin Erfolg zu haben ist es wichtig, schnell eine Beziehung aufzubauen, aktiv Zuhören zu können und mit geschickter Frage- und Argumentationstechnik im Gespräch zu bleiben.

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consultingleistung an.

Version:

an praxisnahen Beispielen geübt.

Seminarinhalte

Tag 1

- * Identifizieren von Kunden
- Zielgruppen definieren
- Kunden der Zielgruppe identifizieren
- Adressvorqualifizierung
- Termin- und Routen-planung

- * Professionelle Vorbereitung
- Informationen zusammenstellen
- Zielsetzung / Alternativziele
- Einsatz von Checklisten

Tag 2

- * Die Terminvereinbarung
- Der passende Gesprächseinstieg
- Aufmerksamkeit erzeugen
- Die Bedarfserhebung
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot

- * Der Kundenkontakt vor Ort
- Professionelle Vorbereitung
- Gesprächseröffnung / Warm up
- Besuch ohne Terminvereinbarung

- * Meine Vorstellung
- Persönliche Vorstellung
- Unternehmen
- Nutzen für den Kunden

- * Die Gesprächssteuerung
- Grundlagen der Fragetechnik
- Grundlagen Einwand und Abschluss
- Erfahrungsaustausch

- * Das Konzept der roten Linie
- Selbstüberwindung
- Eliminieren von "Ausreden"

Methodik

In diesem Seminar wird anhand von Videoanalysen die Einwandbehandlung und Abschlusstechnik

© 2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.

Unsere BildungsberaterInnen stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Innsbruck +43 (0)512 36 47 77.

