

Ihr Nutzen

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 499,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Hinweise

4 Std 15 min

Seminardauer

4,15 Stunde(n)/Hour(s)

Version:

Seminarinhalte

- * Die 5 Phasen des Verkaufsgesprächs
- * Das Mindset guter Verkäufer
- * Die Reputation und die Rolle des Verkäufers
- * Die Kundentypen
- * Besser Verkaufen: Einleitung
- * Das Mindset erfolgreicher Verkäufer*innen
- * Pre-Sales: Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- * Phase 1: Erster Eindruck und Smalltalk
- * Phase 2: Bedarfsanalyse
- * Phase 3: Argumentation
- * Phase 4: Einwand- und Vorwandbehandlung
- * Phase 5: Abschluss
- * After-Sales: Die Nachbereitung des Verkaufsgesprächs
- * Telefonakquise
- * Besser Verkaufen: Das komplette Sales-Training von A bis Z

