

"Wer fragt der führt"; Mit dieser Weisheit sind viele im Verkauf tätige Menschen sehr erfolgreich geworden. Geschickte Fragetechnik ohne Manipulation unterstützt sowohl die eigene Zielerreichung als auch die Zufriedenheit des Kunden.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar wird erfolgsversprechendes Kommunikationsverhalten verständlich vermittelt. Sie lernen Fragetechniken richtig einzusetzen und erreichen damit eine gezielte Gesprächsführung, bzw. die Lenkung des Gespräches in die gewünschte Richtung.

Preis pro Teilnehmer

EUR 350,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

1 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

* Voraussetzungen einer erfolgreichen Kommunikation

- Richtig zuhören können
- Pragmatisches Axiom
- Kommunikationsstörungen- und Klärungen
- Die 4 Seiten einer Nachricht
- Gesprächsführung – Leitung
- Körpersprache
- Emotion

* Fragetechnik

- Die Fähigkeit zu Fragen
- Die Richtigen Fragen anwenden
- Zusammenfassen und Verstehen
- Das Nein vermeiden

* Führungsfragen

- Situationen für geschlossene Fragen
- Situationen für offene Fragen

* Argumentationstechniken

- Dem Nein entgegen
- Umkehrtechniken
- Reformulierungen
- Umgang mit Rhetorischen Fragen

Methodik

Wir arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrem Umfeld.
Das Seminar beinhaltet eine Video-Analyse.

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

Hinweise

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

Version:

