

Erfolgreich verkaufen

Zielgruppe:

- » Key Account ManagerInnen
- » VertriebsmitarbeiterInnen

Ihr Nutzen:

- » Sie lernen die kundenorientierte Gesprächsführung kennen und trainieren diese
- » Sie erfahren, wie Sie Ihre persönlichen Kompetenzen im Verkaufsgespräch einsetzen können

Seminarinhalte:

- » Professionelle Gesprächsführung im Verkaufsgespräch
- » Struktur des Verkaufsgesprächs
- » Gewinnende Kontaktaufnahme und Gesprächseinstieg
- » Fragetechnik
- » Überzeugende Kunden - Nutzen - Argumentation
- » Verkaufen des Zusatznutzens
- » Abschluss - Signale erkennen und so einen erfolgreichen Abschluss erzielen
- » Einwand - Behandlung und Umgang mit Reklamationen / Beschwerden
- » Bestehende Kunden langfristig binden
- » Ihre persönliche Kompetenz als Erfolgsfaktor im Verkauf

Internes Seminar:

- » Dauer: 1-2 Tage

Wird gerne kombiniert mit:

Authentisch und zielorientiert kommunizieren

Die Sprache des Erfolgs - Erfolgreiche Gesprächsführung

Verhandlungsführung - besser verhandeln, mehr erreichen