



Verkaufserfolge steigern



Die wahre Beredsamkeit besteht darin, das zu sagen, was zur Sache gehört, und eben nur das“.

Francois de la Rochefoucauld

Warum dieses Seminar?

Wenn in Kundengesprächen der Schwerpunkt in der Darstellung der eigenen Leistung und der anschließenden Einwandsbehandlung liegt, hat das Gespräch eindeutig Schiefelage.

Verkaufen heißt, die wahren Wünsche des Kunden entdecken und bei der bedarfsgerechten Entscheidung unterstützen. Also Problemlöser des Kunden sein.

Eine gute Leistung ist nur dann was wert, wenn sie dem Kunden den gewünschten Nutzen bringt. Je komplexer das Produkt, umso größer der Informations- und Beratungsbedarf zur Kaufentscheidung.

Seminarziel

Wir begnügen uns nicht mit der Wissensvermittlung, wie Verkaufen geht und was dabei zu beachten ist. Unser Ziel ist es, jeden Teilnehmer zu seinem ganz individuellen, authentischen Verkaufsstil zu führen. Sie werden souveräner im Verkauf und steigern Ihren Erfolg.

Themen

Verkäuferpersönlichkeit: Einstellungen zum Kunden / zum Produkt / zum Unternehmen
Interessen und Situationen ergründen: Aktives Zuhören / „big picture“
Körpersprache anwenden und Signale verstehen
Verhandlungsdramaturgie entwickeln
Bedarfsgerecht und schlüssig argumentieren
In Einwänden Chancen erkennen
Aktives Empfehlungsgeschäft
Preise sichern

Methoden

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung
Die Themen werden an Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer erarbeitet und in realitätsnahen Situationen trainiert
Tipps und Tricks, die Ihnen sofort Nutzen bringen

Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar

Verkäufer im Innen- und Außendienst
Führungskräfte > Selbstständige

