

Verkaufstraining in 2 Tagen

Mit den Modulen: der Verkaufsprozess, Bedarfsermittlung und Produktpräsentation, Einwandbehandlung, Kaufsignale und Abschluss

Thema & Inhalt	<p>Die Anforderungen an den Professionellen Verkäufer wandeln sich kontinuierlich und werden vielfältiger und anspruchsvoller. Der professionelle Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen entscheidet daher über Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens.</p> <p>„Der Verkaufsprozess“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Rolle des Verkäufers in unserer Gesellschaft begreifen • Eigenschaften guter Verkäufer erkennen • Den Verkaufsprozess verstehen • Eigene Verkaufserfahrung richtig einordnen und daraus lernen <p>„Bedarfsermittlung und Produktpräsentation“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sicherheit und gewinnendes Auftreten im Smalltalk • Vertrauen aufbauen und gleiche Wellenlänge herstellen • Die „Unsichtbaren“ am Verhandlungstisch einbeziehen • Bedarf ermitteln als Basis einer erfolgreichen Produktpräsentation • Worauf es bei der Produktpräsentation vor allem ankommt • Wie Sie nonverbale Signale des Gesprächspartners lesen • Was Sie über Motive Ihres Kunden wissen sollten • Wie Sie sich im Gespräch selbst beobachten und korrigieren <p>„Einwandbehandlung“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einwände als Chance begreifen • Zwischen Vorwänden und Einwänden unterscheiden • Standpunkt des anderen verstehen, auf „recht haben“ verzichten • Professioneller Gesprächsabbruch und Neuanfang • Verhandlungstechnik-Grundlagen <p>„Kaufsignale und Abschluss“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internen Rückhalt herstellen und absichern • Abschluss signale erkennen und aufgreifen • Rückkehr in die Einwandbehandlung einleiten • Das Geschäft professionell abschließen • Nachfolageschäft und Empfehlungen sichern • Freude über Geschäft beim Kunden erzeugen
Zielgruppe	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt aus allen Branchen, VerkäuferInnen, VerkaufsleiterInnen, Kundenberater(m/w) im Außen- und Innendienst
Referentin	Norbert Kirsch, Kirsch + Kollegen GbR, Beratung und Training
Termin	Donnerstag, 15. Und 22. Mai 2025, 2 Tage jeweils von 09:00 bis 16:00 Uhr
Ort	Schloss Mariakirchen, Obere Hofmark 3, 94424 Arnstorf OT Mariakirchen
Investition	599 EUR brutto inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung
Anmeldung	Hans Lindner Regionalförderung, Marie Hlawatsch Telefon: 08723 20-3157, Fax: 08723 20-2851 E-Mail: Marie.Hlawatsch@Hans-Lindner-Stiftung.de