

Professionell verkaufen

Das Vertriebstaining für Ihren Erfolg.

Kundengewinnung ist die Grundvoraussetzung für Ihren unternehmerischen Erfolg. Damit andere Menschen jedoch zu kaufenden Kunden werden, benötigen Sie neben einem guten Angebot auch vertriebliches Handwerkszeug, das Ihren Interessenten überzeugt. Dieses Verkaufstraining bietet eine 360° Betrachtung der Stellschrauben für Ihren Vertriebs Erfolg.

Ihr Nutzen:

Gut strukturiert ist halb gewonnen. Überlassen Sie den Verlauf Ihrer Kundengespräche nicht dem Zufall, sondern lernen Sie die Führung zu übernehmen. Neben kommunikativen Fähigkeiten, wie z.B. Fragetechniken und rhetorischen Tricks, lernen Sie, Ihre Kunden besser einzuschätzen und zu erreichen. Zudem beleuchten wir Ihre individuellen Stärken sowie Ihr verkäuferisches Potenzial. Mit wirkungsvollen Techniken lernen Sie, auf Einwände zu reagieren und die Kunden für sich zu gewinnen.

Inhalte

- Ihre Rolle als Verkäufer
- Die 4 Phasen des Verkaufens
- Wie „tücke“ ich und wie „tickt“ mein Umfeld – Menschen zielgerichtet erreichen
- Reden ist Silber, schweigen ist Gold – Fragen und Zuhören
- Gewonnen wird zwischen den Ohren - Die eigene Einstellung zählt
- Auf den Punkt gebracht – Welchen Nutzen bringen Sie Ihrem Kunden?
- Zu teuer – Der professionelle Umgang mit Einwänden
- Den Sack zumachen – Die besten Abschlusstechniken
- Wenn der Verstand aussetzt – Verkaufspsychologie

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie Selbstständige, die ihre Vertriebsarbeit professionalisieren wollen - für mehr Freude und Erfolg im Vertrieb.

Methoden

Trainer-Input, Gruppendiskussion, Einzel-, Paar- und Teamarbeit, Rollensimulation

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite: [Professionell verkaufen](#)

Seminarkennziffer E27