

04 Kundenorientierung

Basistraining Verkauf: Erfolgreich abschließen

Seminarreihe Verkauf

Ziel:

Die Teilnehmer wissen wie man Sympathie erzeugen und Kaufentscheidungen der Kunden erreichen kann.
Sie haben Ziel führende und praktikable Techniken trainiert.

Inhalt:

- Bedeutung des Verkaufens
- Aufgaben und Rollen im Verkauf
- Einstellung, Motivation und Verhalten der Verkaufskraft
- Die Bedeutung des Kunden, Kundenbehandlung: freundlich und sympathisch wirken
- Emotionen erkennen und richtig reagieren
- Systematik richtiger Gesprächsführung
- Professionelle Fragetechniken
- Überzeugend argumentieren und Nutzenerwartungen erfüllen
- Abschlusstechniken und Kaufentscheidung
- Zusatzverkäufe tätigen
- Kunden zu Stammkunden machen

Zielgruppe:

Dieses Grundlagentraining richtet sich an Mitarbeiter, die in telefonischem oder persönlichem Kundenkontakt stehen. Es hilft, Ihre Verkaufs- und Beratungskompetenz weiter zu stärken.

Methode:

Trainer-Input, praktische Übungen, Feedback, Erfahrungsaustausch

Referent:

Uwe Jacobs
Beratender Betriebswirt
und Business Coach
Andrea Revers
Management Trainerin
und Business Coach

Teilnehmerzahl:

8 -12 Teilnehmer

Dauer und Uhrzeit:

2 Tage
jeweils von 9.00 bis 16.30 Uhr

Seminarorte:

Koblenz / Trier / Higgs in Wiesbaum

