

Verkaufstraining – Basisseminar

Stand: 28.04.2018 / 101

„Verkaufen ist die Kunst, mit Strategie und Feingefühl Abschlüsse sicher herbeizuführen!“

Alltäglich „verkaufen“ wir Ideen, Dienstleistungen und Waren. Um überdurchschnittlich mehr Erfolg erreichen zu können, ist es wichtig, den Aufbau eines Verkaufsgesprächs, sowie Techniken und Methoden der Gesprächsführung zu kennen und regelmäßig zu trainieren.

Der Trainer kommt nicht nur aus der Praxis des Verkaufens, sondern schreibt seit vielen Jahren viele Fachbücher zu diesem so wichtigen Thema der Verkaufsstrategien. Speziell sind Fachbücher für die Postbank, die Landesbank Berlin, die Möbelbranche und die kosmetische Branche erschienen.

Ihr Nutzen

Sie, Ihre Kollegen oder Mitarbeiter lernen, wie Sie hervorragend Ihre Verkaufsgespräche vorbereiten, den Kundenbedarf perfekt analysieren und präzise den Kundennutzen argumentieren. Sie erlernen und erarbeiten sich eine brillante Einwandbehandlung und werden im Abschluss viel, viel sicherer.

Die Zielgruppe

Verkäufer(innen) im Innen- wie im Außendienst
Verkaufsleiter(innen) und Führungskräfte im Vertrieb

Die Inhalte

- Einführung in die Verkaufspsychologie
- Selbstmotivation ist von entscheidender Bedeutung
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kundennutzenargumentation
- Methoden der Einwandbehandlung
- Preispräsentation und Abschlußtechniken

Die Seminarmethoden

- Vorträge
- Einzel-, Gruppen- und Partnerarbeit
- Rollenspiele

Voraussetzungen bei Inhouse-Seminar

- Interner oder externer Seminarraum
- Teilnehmerzahl (optimal) 8 – 12 Teilnehmer(innen)

Dauer	2 Tage
Seminarleitung	Paul Reinhold Linn
Seminargebühr	450 Euro pro Teilnehmer (netto, zzgl. MwSt. und ggfls. Raumkosten, Tagungspauschale und Übernachtung)