

Erfolgreich Verkaufen im Innendienst

2-tägiges Vertriebs-Training

Bei diesem Training werden für Sie spezielle Trainingsmethoden in Kombination mit praktischen Fallbeispielen und Rollenspielen angewendet. Dadurch entstehen für die Teilnehmer sehr wieder erkennbare Situationen, das Erlernte wird sofort in die Praxis umgesetzt und der Lerneffekt überprüft.

Inhalt

- **Das Verhalten von Kunden:**

Welche tiefer liegenden Gedanken bestimmen die Reaktion Ihrer Kunden. Vertrauen wecken und, Ihre Gespräche im Gleichgewicht halten und Kontinuität in die Geschäftsbeziehungen bringen.

- **Telefonischer Kontakt gegenüber persönlichem Kontakt:**

Vor- und Nachteile des telefonischen Kontakts gegenüber persönlichem Kontakt. Ihr Unternehmen, Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung und sich selbst richtig per Telefon und in Angeboten präsentieren. Professionell Gespräche führen und die Initiative behalten.

- **Auf Einwände und Beschwerden reagieren:**

Richtig auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen reagieren. „Dominanz“ im Gespräch vermeiden. Kontaktwiderstände abbauen/vermeiden.

- **Frage- und Interviewtechniken:**

Im Gespräch mit Ihren Kunden oder Kollegen „Tiefe und Kontakt“ bekommen. Die Bedürfnisse Ihrer Kunden oder Kollegen besser wahrnehmen und Probleme schneller durchschauen.

- **Angebote formulieren:**

Die Vorteile Ihrer Dienstleistungen und Produkte so in Angeboten formulieren, dass der Kunde dadurch überzeugt wird. Wichtige Punkte, die bei Angeboten, Terminen und Gesprächsbestätigungen zu Ergebnissen führen.

Das Programm dieses Trainings hat für Ihre Teilnehmer durch die Fallbeispiele und Videorollenspiele einen sehr wieder erkennbaren Charakter und lässt sich so unmittelbar in Ihrer täglichen Praxis einsetzen.