

EV 1 + 2 Erfolgreich Verkaufen Teil 1 und 2

2 mal 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

• Kundenmotivation

Hintergründe menschlichen Handelns. Faktoren beherrschen wie: Vertrauen aufbauen, Gespräche im Gleichgewicht halten und Kontinuität in den Geschäftsbedingungen erzielen.

• Präsentation

Ihr Unternehmen, ihre Produkte und Konzepte sowie Ihre Dienstleistungen sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Geschäftspartnern richtig präsentieren. Das Gespräch professionell beginnen, die Initiative ergreifen und behalten.

• Bedarfs- und Problemanalyse

Ihre Bedarfs- und Problemanalyse mit Hilfe von zielorientierten Frage- und Interviewtechniken durchführen, Tiefe und Kontakt mit Ihren Kunden in einem Gespräch herstellen. Hubschrauberperspektive verwenden.

• Einwandbehandlung

Die angemessene Reaktion auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen Ihres Kunden. Dominanz innerhalb des Gespräches vermeiden. Kontaktwiderstände abbauen / vermeiden. Umgang mit den verschiedenen Beschwerdetechniken in der täglichen Praxis.

• Argumentationstechnik

Intelligent argumentieren. Kunden überzeugen und Ihre Zustimmung erhalten. Die Dienstleistungs-, Produkt- und Konzeptvorteile Ihrer Firma so formulieren und präsentieren, dass Ihr Kunde mit Ihnen übereinstimmt. Verschieden Überzeugungsmethoden beherrschen lernen

• Abschlusstechnik

Das Gespräch beenden. Preisnachlässe minimieren, den richtigen Preis von Ihren Kunden akzeptieren lassen, Kaufsignale Ihrer Kunden erkennen und darauf eingehen, „Overselling“ vermeiden.

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.