

Verkaufstraining intensiv
Verkaufskompetenz steigern



Verkaufstraining

Kontinuierlich steigende Wettbewerbsintensität - es gibt immer mehr Anbieter mit gleichen oder ähnlichen Leistungen und Produkten. Ein elementarer Bestandteil Ihres Unternehmens sind die kommunikativen und vertrieblichen Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter. Sie verfügen über das notwendige Produkt- und Branchenwissen, es gelingt ihnen aber oft nicht, Kunden erfolgreich die Vorteile Ihres Angebotes zu vermitteln und zum Kauf oder Abschluss zu bewegen?

Dieses Training vermittelt Ihnen die Grundlagen und Instrumente des Verkaufs. Sie lernen verkaufpsychologische Faktoren kennen und Akquisitions- und Kommunikationstechniken anzuwenden. Wir zeigen Ihnen praxisnah und anschaulich, wie Sie sich Ihre individuelle Strategie für erfolgreiches Verkaufen erarbeiten und positive Resultate erzielen.

Themen

Die Bandbreite der Themen im Verkaufstraining ist groß. Dieser Workshop wird entsprechend den Anforderungen, Bedürfnissen und Zielen der Teilnehmer durchgeführt.

- Grundlagen des Verkaufs
- Gesprächsvorbereitung als wesentlicher Erfolgsfaktor
- Phasen des Verkaufsgespräches
- Frage und Gesprächstechniken
Den Bedarf des Kunden schnell erfassen
- Regeln für Verkaufsgespräche
- Souveräner Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
- Psychologie im Verkauf
- Aktives Zuhören
- Argumentationstechniken
- Einwandbehandlung
Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden
- Präsentationstechniken
- Verhandeln und Preisakzeptanz erzielen
- Kaufsignale erkennen und Abschlusshilfen
- Authentische Körpersprache
- Kompetentes überzeugendes Auftreten

Nutzen

Sie kennen die Grundlagen und Instrumente des Verkaufs. Sie lernen neue und Erfolg bringende Verkaufstechniken und Verhaltensweisen von der Kontaktphase bis zum Abschluss kennen und anzuwenden. Sie gewinnen an Sicherheit, persönlicher Überzeugungskraft und können sich auf Ihre Kunden einstellen.

Zielgruppen

Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte im Vertrieb, Selbstständige, Freiberufler, ...

Methoden

Trainer-Input, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele, Diskussionen, Übungen, Videoaufzeichnungen (opt.).