



Verkaufsgespräche erfolgsorientiert führen

Viele Verkaufsgespräche laufen unter dem Motto: „Produkte anbieten“. Verkäufer neigen dazu, eine „Das-Muss-Raus“-Mentalität zu entwickeln, um möglichst viele, kurzfristige Erfolge nachweisen zu können. Dabei wird häufig übersehen, dass Kunden oft unscharfe Vorstellungen über ihren Bedarf haben und Hilfestellungen und Beratung aber keine „Belehrungen“ suchen. Langfristige Erfolge und effektive Kundenbindung werden aber nur dann nachhaltig erzielt, wenn es gelingt, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, das dem Kunden die Sicherheit gibt, eine Lösung erhalten zu haben, die seinen Vorstellungen tatsächlich entspricht.

Zielgruppe

Mitarbeiter, die verkäuferisch tätig sind und regelmäßig Kundenkontakte haben. Dabei können sowohl „Anfänger“ als auch „alte Hasen“ ihre verkäuferischen Fähigkeiten trainieren.

Ziele

Die Teilnehmer...

- » trainieren praktisch an persönlichen und konstruierten Situationen aus dem eigenen Verkaufsbereich
- » erarbeiten die Grundlagen einer personenorientierten Kommunikation
- » entwickeln Handlungsmuster auf der Basis der vorhandenen (oder zu erarbeitenden) Verkaufsstandards
- » erarbeiten und trainieren Möglichkeiten, Zusatzverkäufe richtig anzusetzen
- » erarbeiten und trainieren, wie Kundenwünsche und –Vorstellungen erfragt und richtig umgesetzt werden können
- » erarbeiten Möglichkeiten, Verkäufe höherwertig anzusetzen
- » setzen sich selbst überprüfbare und realistische Ziele

Methoden

Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen mit Videoanalyse

- Ort:** München
Dauer: 2 Tage
Termin: 15. – 16. Juni 2010
Anmeldeschluss: 14.05.2010
Ihre Investition: € 600,00 zzgl. MWST.