SEMINAR (PRÄSENZ)

Verkaufs- und Verhaltenstraining

Kunden verstehen - begeistern - überzeugen

Nutzen

Die Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb sind in den letzten Jahren stetig gestiegen. In diesem Verhaltenstraining stehen moderne Verkaufstechniken im Fokus, mit denen Sie in Ihrer Verkaufspraxis auch herausfordernde Verkaufsverhandlungen erfolgreich zum Abschluss führen. Verkäufer mit noch wenig Erfahrung erhalten umfassende Grundlagen vermittelt, um Kunden zu gewinnen, bedarfsgerecht zu beraten und schließlich von ihrem Angebot zu überzeugen. Wer schon mehr Erfahrung mitbringt, erweitert seine verkäuferische Kompetenz mit neuen Techniken und wirkungsvollen Kommunikationsmustern, beispielsweise bei der Überwindung von Kaufwiderständen.

Anhand eines typischen Verkaufsprozesses widmen wir uns den wichtigsten Themen wie Beziehungsaufbau, Bedarfs- und Bedürfnisermittlung, Angebotspräsentation, Argumentation und Abschluss. Zahlreiche praktische Übungen machen das Training nicht nur interessant und abwechslungsreich, sondern erleichtern es Ihnen, die neu gewonnenen Erkenntnisse erfolgreich in die Ihre Verkaufspraxis zu übertragen.

Weiterbildungen in Präsenz:
Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Geeignet für Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter/-innen im Außen- und Innendienst, Verkaufsingenieure, Key-Account-Manager/-innen sowie mitverkaufende Geschäftsführer/-innen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 3-Tages-Praxisseminar und Verkaufstraining hat das Ziel, die beruflichen Profile der Teilnehmer zu schärfen und selbst schwierige Verkaufsgespräche sicher zum Erfolg zu führen. Die Teilnehmer befassen sich unter anderem mit den Fragen: Wie schaffe ich ein positives Gesprächsklima? Was sind meine häufigsten Fehler im Kundengespräch? Wie vermeide ich sie? Wie erkenne ich Kaufsignale?

Themenübersicht:

- Tragfähige Kundenbeziehungen aufbauen und festigen
- Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Kundenbedarf- und bedürfnisse erkennen
- Überzeugend argumentieren - erfolgreich abschließen!
- Training der Techniken in der Praxis

...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum
23.10.2024 - 25.10.2024

Ort
Westerham bei München

Dauer
3 Tage

Termininformationen
3 Tage Vollzeit von 9:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham

Weitere Infos finden Sie hier

Veranstaltungsinhalt im Detail

Wenn Sie in Verkauf und Vertrieb tätig sind, haben Sie sich für einen der abwechslungsreichsten, aber auch herausforderndsten Berufe entschieden. Sie müssen über eine sympathische und gewinnende Ausstrahlung verfügen, bestehende Kunden betreuen und an das Unternehmen binden, Produkte überzeugend argumentieren, angemessene Preise durchsetzen und die verschiedensten Verhandlungssituationen meistern.

Das Praxis-Seminar besteht aus folgenden Schwerpunkten:

1. Tragfähige Kundenbeziehungen aufbauen und festigen

- Die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene für Ihre Kommunikation
- Ein positives Gesprächsklima für angenehmere Verhandlungen schaffen
- Fallstricke beim „Small Talk“ und wie Sie sie vermeiden
- Mehr Kundenorientierung, festere Kundenbeziehungen: vom „ICH“ zum „SIE“
- Kunden an Ihr Unternehmen binden

2. Vorbereiten von Verkaufsgesprächen

- Wirkungsvolle Verhandlungsziele setzen
- Planung der Zielumsetzung
- Sich effektiv auf Kundengespräche vorbereiten

3. Kundenbedarfe und -bedürfnisse erfassen

- Die sechs grundlegenden Kaufmotive
- Den häufigsten Fehler im Verkauf vermeiden
- Analyse des bekannten und des latenten Bedarfs als Grundlage für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss
- Fragearten und Fragestrategien in der Bedarfs- und Bedürfnisanalyse

4. Überzeugend argumentieren

- Mit Fakten und logischen Schlussfolgerungen an Überzeugungskraft gewinnen
- Den Kundennutzen überzeugend vermitteln, damit Kunden gerne kaufen
- Chancen in Kundeneinwänden nutzen, als Wegbereiter zum Verkaufsabschluss

- Gegenargumente und Kaufhindernisse psychologisch geschickt überwinden

5. Verkaufsgespräche erfolgreich abschließen

- Keine Angst vor Nachlassforderungen: harte Preisverhandlungen sicher und überzeugend führen
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Die wichtigsten Abschlusstechniken

6. Anwendung der Techniken in der Praxis

- Ziel- und Umsetzungsplanung der Trainingsinhalte in die berufliche Praxis
- Wirkungsanalyse von Verkaufsgesprächen
- Individuelles und verantwortungsbewusstes Feedback zu Ihrer Verhandlungsführung anhand von Gesprächssimulationen

Methoden

Ihr Verkaufstraining ist praxisnah und interaktiv aufgebaut. Kurzreferate zu Theorie und Praxis wechseln mit Einzel-, Paar- und Gruppenarbeiten sowie moderierten Kurzdiskussionen und Simulationen von Verkaufsverhandlungen.

Gesamtsumme

1.560,00 €
Preisinformationen
Im Seminarpreis sind enthalten:
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München

IHK Akademie
München und Oberbayern

Kontakt

Fragen zur Anmeldung

Jaqueline Sigl

+49 89 5116 5514

Sigl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung

Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de