

Verkaufs- und Verhaltenstraining

Grundlagenseminar für erfolgreiche Verkaufsgespräche

Heike Obermeier, Lecta Deutschland GmbH

Es war sehr hilfreich, über den eigenen Tellerrand zu blicken und andere Sichtweisen kennenzulernen. Das Hinterfragen der eigenen Vorgehensweise wird mich noch länger beschäftigen. DANKE!

Nutzen

Grundlagenseminar für erfolgreiches Verkaufen! In diesem Verkaufstraining lernen Sie bedarfsgerecht und überzeugend zu argumentieren, damit Sie auch schwierige Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss führen. Im Fokus dieses Verhaltenstrainings stehen moderne Techniken zum Führen von Verkaufsgesprächen und die Festigung von Kundenbeziehungen. Bauen Sie tragfähige Beziehungen zu den verschiedensten Kundentypen auf. Bereiten Sie Verkaufsgespräche gezielt vor. Erfassen Sie den Kundenbedarf und erwecken Sie latenten Bedarf. Steuern Sie Verkaufsverhandlungen in Zukunft aktiv und zielgerichtet. Argumentieren Sie überzeugend und räumen Sie Kunden-Einwände aus. Lernen Sie, Preise mittels Nutzenargumenten durchzusetzen und Verkaufsgespräche sicher abzuschließen.

Zielgruppe

Geeignet für Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter(innen) im Innen- und Außendienst, Kundenberater, Verkaufingenieure, Key-Account-Manager und Mitarbeiter(innen) mit Kundenkontakt, die Verkaufsgespräche führen.

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 für München und Oberbayern

Die Veranstaltung enthält folgende Termine

1. Termin

Datum

09.10.2019 - 11.10.2019

Ort

Westerham bei München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

3 Tage

Termininformationen

Beginn je 9:00 Uhr, Ende je ca. 17:00 Uhr

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- Seminarunterlagen