

SEMINAR (LIVE ONLINE)

Verkaufs- und Verhaltenstraining, Live Online

Live Online-Training: Praxis-Knowhow für Ihren Verkaufserfolg

Nutzen

Grundlagenseminar für erfolgreiches Verkaufen! In diesem 2-tägigen Online-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.

Mit dieser Weiterbildung im Live-Online-Format verbinden Sie die Vorteile der räumlichen Unabhängigkeit mit denen des direkten und persönlichen Kontaktes.

Zielgruppe

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

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 2-Tages-Online-Seminar und Verkaufstraining hat das Ziel, die beruflichen Profile der Teilnehmer/innen zu schärfen und selbst schwierige Verkaufsgespräche sicher zum Erfolg zu führen. Als Teilnehmer/-in befassen Sie 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

14.02.2022 - 15.02.2022

Dauer

2 Tage

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- Seminarunterlagen

Methoden

Dieses Verkaufstraining findet online statt. Es ist praxisnah und interaktiv. Kurze Inputs des Trainers zu Theorie und Praxis wechseln mit Einzel- und Gruppenarbeiten sowie moderierten Diskussionen und Simulationen von Verkaufsverhandlungen ab.

Der Unterricht bei Live-Online-Trainings findet live - genau wie Präsenzveranstaltungen - aber online statt. So arbeiten Sie in unseren Live-Online-Weiterbildungen zeitgleich mit dem/der Trainer/-in und den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zusammen – von welchem Ort aus, bleibt Ihnen überlassen!

Die technischen Voraussetzungen sind eine stabile Internetverbindung mit mindestens 5 Mbit Upload-Geschwindigkeit, Webcam und Headset.

Der Mix aus persönlichen Trainerinput, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, Lernvideos und vieles mehr – alles live und online!

Gesamtsumme

930,00 €

Kontakt

Fragen zur Anmeldung/Beratung



Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de