

Verkaufen durch exzellente Kommunikation und Ausstrahlung

Verkaufstraining

Ziele

Der Verkaufserfolg hängt größtenteils von der inneren Einstellung sowie der persönlichen Ausstrahlung ab und nur zu einem geringen Teil von fachlichen Aspekten.

In diesem kurzweiligen Kompaktseminar erlernen die Teilnehmer die Grundlagen der exzellenten Kommunikation und den Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsprozesses. Die Teilnehmer erleben, wie sie zielgerichtet, präzise und positiv mit ihren Kunden kommunizieren und so die Grundlagen für ihren persönlichen Erfolg im Verkaufsgespräch entwickeln.

Inhalte

- Der Spitzenverkäufer – Eigenschaften und Fähigkeiten
- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Sprache – Ausdruck unserer Persönlichkeit
- Wirkung und Macht der Körpersprache
- Exzellente Kommunikation: positive Kommunikation · sinnvolles Fragen und aktives Zuhören · Signale des Gesprächspartners · Bedingungen für förderndes Gesprächsklima (Grundeinstellung, Rollenklarheit, Zielklarheit) · Konflikte (Entstehung, Prävention, Lösung)
- Verkaufen mit Leidenschaft – den Kunden und sich begeistern

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter

Methoden

Kurzreferate, praktische Fallanalysen, Trainings mit qualifiziertem Feedback

Referent

Lorenz Bourmer

Dauer

1 Tag, max. 12 Teilnehmer

Termin

Seminarnummer	Datum	Beginn	Ort
BB-AT 070	12. 7. 2011	10.00 Uhr	Wiehl

Kosten

Seminargebühr	€ 290,00	
Tagungspauschale	€ 55,00*	
Gesamt	€ 345,00	*inkl. MwSt.

Kontakt

Regina Hoyer Fon 02 11 · 45 73-248