



Vertrieb und Kundenorientierung

Verkaufstraining

Vertrauensbeziehungen schaffen und festigen

Über den Verkaufserfolg entscheidet neben Sortiment, Qualität, Preisen und Serviceleistungen die Güte der persönlichen Beziehung. Die Teilnehmer erweitern ihr Wissen und Können im Verkaufs- und Beratungsgespräch. Dabei werden individuelle Praxisfälle in das Seminar eingebracht und zu Beginn festgelegt.

Inhalt

Erfolgsfaktoren effizienter Verkäufer
Eigene Verkaufsmotivation
Kundenorientierung
Sprache und Körpersprache
Aufbau von Vertrauensbeziehungen
Systematische und zielgerichtete Gesprächsführung
Technik der Präsentation
Behandlung reklamierender Kunden
Erfolgreiche Preisverhandlung

Ziele

Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren effizienter Verkäufer kennen. Sie überprüfen Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erproben Maßnahmen, um Ihre Stärken bewusster einzusetzen und überzeugender zu argumentieren.

Methodik

Kurzreferate und Lehrgespräch wechseln ab mit strukturierten Einzel- und Gruppenübungen.

Dauer

2 Tage