

Verkaufstraining

Erfolgreicher im Umgang mit Kunden/innen

Es gibt kaum einen Beruf, bei dem die Persönlichkeit eine so große Rolle spielt, wie bei dem der VerkäuferInnen. HandwerkerInnen haben ihre Werkzeuge, Arzt und Ärztinnen ihre Instrumente, die Führungskraft ihre MitarbeiterInnen. Der Verkäufer und die Verkäuferin haben nichts als ihre Persönlichkeit, um Erfolge zu erzielen. Die Persönliche Wirkung ist ausschlaggebend!

Die Teilnehmer/Innen

- VerkaufsmitarbeiterInnen im Außendienst
- VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst
- MitarbeiterInnen im Technischen Kundendienst

Die Themenschwerpunkte

- Eigen- und Fremdmotivation
- Steigerung der Überzeugungskraft
- Verhalten und Einstellung zum Kunden
- Effizientes Kommunizieren
- Diskussionen zielgerichtet führen
- Erfolgreicher telefonieren
- Zielgerichtet Verkaufsgespräche führen
- Preis- / Konditionsgespräch
- Verkaufsabschluss
- Umgang mit Emotionen

Der Nutzen

- Positive Änderung der eigenen Einstellung
- Eigenmotivation
- Ausbau der eigenen Stärken
- Gesteigerte Selbstsicherheit
- Zielorientiertes, bewusstes Agieren
- Sicherer Verkäufe abschließen
- Vermehrte soziale Kompetenzen
- Reklamationen als Chance nützen
- Umsetzbarkeit und Nachhaltigkeit in der Praxis

Die Termine der nächsten Trainings

2. VA-1-2012-Wien

1. Trainingstag	Do	29. März	2012
2. Trainingstag	Do	19. April	2012
3. Trainingstag	Do	10. Mai	2012
4. Trainingstag	Do	31. Mai	2012
5. Trainingstag	Do	21. Juni	2012

3. VA-1-2012-Wien

1. Trainingstag	Fr	16. November	2012
2. Trainingstag	Fr	14. Dezember	2012
3. Trainingstag	Fr.	18. Jänner	2013
4. Trainingstag	Fr	15. Februar	2013
5. Trainingstag	Fr	15. März	2013

Die Dauer des Trainings

5 Trainingstage, über eine Zeitperiode von ca. 20 Wochen

Trainingsort

Hotel Arnia, Shopping City Süd, Vösendorf bei Wien

Kosten

€ 2.200,- pro TeilnehmerIn

Trainingsleiter

Johannes Haag