

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:

Dieses Training wird ausschließlich in geschlossener Form (firmeninterne Gruppe) abgehalten.

Die Gruppengröße kann 6-12 Personen sein und Termine können nach den firmeninternen Möglichkeiten vereinbart werden. Ebenso können thematischen Schwerpunkte festgelegt werden. Um eine entsprechende Umsetzung in der Praxis zu gewährleisten, sollte zwischen den einzelnen Trainingstagen ein Intervall von 3-4 Wochen eingeplant werden.

Dauer des Trainings:

5 Tage verteilt über eine Zeitperiode von ca. 20 Wochen.
Dauer eines Trainingstages von 9 bis 17 Uhr

Trainingsort:

Wird vom Auftraggeber festgelegt

Trainingsleiter

Johannes Haag