



## Verkaufsprofi

Verkauf aus Leidenschaft! Werden Sie Profi im Verkauf. Ihr stärkstes Argument dabei: Ihre Persönlichkeit.

Optimieren Sie Ihr Verkaufsgeschick, erkennen Sie Kaufsignale, gehen auf Ihre KundInnen ein und übertreffen Sie deren Erwartungen. Bringen Sie die richtigen Argumente auf den Punkt und überzeugen Sie Ihre KundInnen von den Vorteilen Ihrer Produkte. Einwände und Vorwände entkräften Sie souverän und gehen auch mit Reklamationen professionell um.

Bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen vom ersten Kontakt an auf und verfolgen Sie konsequent Ihre Verkaufsziele. Neben allen Tipps & Tricks steht der Spaß und Ihre Persönlichkeit im Vordergrund.

## Trainingsinhalte & -ziele

Verkaufen ist für Sie eine Leidenschaft, Ihr Kommunikationsgeschick Ihr Kapital im Kundenkontakt. Sie haben ein souveränes Auftreten, gehen mit Ihren Kunden professional um und überzeugen von Ihren Produkten. Einwände und Vorwände entkräften Sie souverän, Reklamationen behandeln Sie professionell. Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und erfüllen die Erwartungen Ihrer KundInnen nicht nur, sondern übertreffen diese auch noch. Der Zusatzverkauf geht Ihnen leicht von der Hand und auch Ihre Verkaufsziele haben Sie fest im Griff.

Sie können das Erlebte und Gelernte in Ihren (Berufs)alltag übertragen und steigern nachhaltig Ihre Verkaufsleistung und arbeiten effizienter an Ihren Zielen. Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten und Hilfsmittel, die Ihren Verkaufsalltag erleichtern. Greifen Sie zu!

## Trainingsinhalte

- » Verkaufen als Einstellungsache
- » Verkaufsargument: Persönlichkeit
- » Verkaufsgrundlagen, Kommunikation
- » Do's und Dont's im Verkauf
- » Einwände, Vorwände, Reklamation
- » Verkaufsabschluss
- » Kaufsignale erkennen und nutzen
- » Kundenbindung
- » Aktiver Verkauf, Zusatzverkauf
- » Verkaufsziele

## Ablauf

Beide Seminartage sind gekennzeichnet von zahlreichen Übungen zum Thema Verkauf, verschiedene Verkaufssituationen werden dabei erlebt und besprochen. Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz der anderen TeilnehmerInnen, Beispiele aus anderen Branchen, mit anderen Produkten und unterschiedlichen Kundentypen.

Wir laden Sie ein, vom reichhaltigen Angebot an Tipps & Tricks, Werkzeugen sowie Erfahrungen zuzugreifen, Methoden auszuprobieren und Ihr Können zu optimieren. Die zahlreichen Praxisbeispiele und Verkaufssituationen ziehen sich durch beide Trainingstage, an denen jeweils der Spaß am Verkaufen und Ihre Verkäuferpersönlichkeit im Vordergrund stehen.

Durch die übersichtliche Gruppengröße, die zahlreichen Übungen und den regen Erfahrungsaustausch ist ein hoher Individualisierungsgrad und gezieltes Erarbeiten der einzelnen Inhalte möglich.

## Leistungspaket

- » Professionelle Betreuung durch MTraining
- » Begrüßungskaffee
- » Zweitätiges Seminar (16 Lerneinheiten)
- » Seminarunterlagen
- » Seminargetränke & Pausensnack
- » Mittagessen (exkl. Getränke)

## Information & Anmeldung

Für aktuelle Preis- sowie Anmeldeinformationen besuchen Sie bitte unsere Website.

MTraining - Mathias Cimzar e.U.  
Castellezgasse 6/3, A-1020 Wien  
Mobil: +43 (0)650 / 225 82 28  
Email: m.cimzar@mtraining.at