

## Intensiv-Training

# Verkaufen wie ein Profi

**Gut geschulte Verkäufer\_innen tragen zum langfristigen Erfolg eines Unternehmens bei. Dazu zählen aber nicht nur reine Verkaufszahlen, sondern auch der Aufbau guter und langfristiger Kundenbeziehungen, das Erkennen von Bedürf-**

**nissen des Kunden und ein professioneller Umgang mit Reklamationen. Guter Verkauf geht also über betriebswirtschaftliches Verständnis hinaus, verlangt auch nach sozialen und kommunikatorischen Fähigkeiten.**

### Ziele

- » Erkennen von Kundenbedürfnissen
- » Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- » Souveränität in schwierigen Verkaufsgesprächen
- » Abschlüsse erzielen

### Zielgruppe

- » Alle Mitarbeiter\_innen
- » Alle Führungskräfte
- » Aller Bereiche und Ebenen

### Kosten

- » EUR 490,- pro Person
- » Gruppenpreis/Inhouse-Training auf Anfrage

### Termine & Anmeldung

- » [www.mtraining.at/verkauf](http://www.mtraining.at/verkauf)

### Inhalte

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

### Leistungspaket

- » Zweitätiges Training
- » Begrüßungskaffee, Pausenverpflegung, Mittagessen & Getränke
- » Seminarunterlagen
- » Umfangreiche Dokumentation
- » Erstellung eines individuellen Handlungsleitfadens
- » Seminarsprache Deutsch
- » Teilnahmebestätigung

Alle Preise pro Person exkl. 20% USt., kostenfreie Stornierung bis 4 Wochen vor Termin, Nominierung einer Ersatzperson auch danach möglich. Es gelten die AGB von MTraining ([www.mtraining.at/download](http://www.mtraining.at/download)). Wir behalten uns vor, das Training aufgrund zu geringer Anmeldungen abzusagen. Wir informieren schriftlich darüber.

MTraining - Mathias Cimzar e.U.  
Castellezgasse 8/1 • A-1020 Wien  
+431 / 399 51 77 • [office@mtraining.at](mailto:office@mtraining.at)