

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 Bedürfnissen 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

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

Zielgruppe

- » Alle Mitarbeiter*innen
- » Alle Führungskräfte
- » Aller Bereiche und Ebenen

Leistungspaket

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

Weitere Informationen

- » www.mtraining.at/verkauf