



VERKAUF

Überzeugend und erfolgreich im Verkauf

In einer Welt, in der das Produktangebot bzw. Dienstleistungen immer ähnlicher und damit vergleichbarer werden, liegt die Chance zur Differenzierung in der Art und Weise, wie Sie verkaufen. Märkte und Kundenansprüche verändern sich regelmäßig und werden umfangreicher - sowohl in der Angebotsvielfalt als auch mit Blick auf Kommunikation und Service.

Kunden und Kundinnen verhandeln immer häufiger konsequent über den Preis. Wer hier punkten statt bestehen will, benötigt ein klares Profil: innovativer, schneller, kreativer, kundenorientierter, emphatischer, überzeugender.

Erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende generieren auch in einem anspruchsvollen Markt ihre Erträge, sichern nachhaltig das Unternehmensergebnis und festigen dadurch ihre Position.

Der offensive Verkauf ist der Schlüssel für mehr Umsatz und Ertrag. Das gilt für den Innen- wie für den Außendienst. Mit einer umfassenden Gesprächsvorbereitung legen Sie die Basis für Ihren Erfolg. Welche Kundenmotive bedienen Sie mit konkreten Nutzenargumenten? Wie reagieren Sie auf Einwände, z. B. auf die Aussage: „Sie sind zu teuer!“. Wie formulieren Sie eine Abschlussfrage? Antworten darauf sowie konkrete Gesprächs- und Formulierungshilfen erhalten Sie in diesem Training.

VERKAUF

Inhalte

- Verkaufen im Wandel: Einstellung/innere Haltung
- Verkaufsarten – Verkaufsprofil
- Gesprächsvorbereitung
 - Kaufmotive: Nutzenargumentation
- Gesprächsführung statt Verkaufsrhetorik
 - Formulierungen
 - Fragearten
 - Professionelle Einwandbehandlung
- Kaufsignale erkennen
 - Gespräche positiv und verbindlich abschließen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, konkrete Übungssequenzen, Feedback, Erfahrungsaustausch/Dialog, Videobegleitung auf individuellen Wunsch.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst, selbstständige Unternehmer*innen und Freiberufler*innen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.

