

Verkaufstraining - Die wichtigsten Grundlagen für das Kundengespräch

In diesem praxisnahen Intensivtraining lernen Sie die wichtigsten Schritte der Kundengewinnung im Verkaufsgespräch. Sie können die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kunden durch gezielte Fragetechniken schnell erkennen und kommen durch optimale Beratung und Einwandbehandlung zügiger ans Ziel. Sie lernen Ihre Wirkung auf den Kunden einzuschätzen und bewusst zu gestalten. Praxisnahe Methoden helfen Ihnen, mehr Kunden zu gewinnen, zu binden und dadurch erfolgreicher zu sein!

Inhalte:

Die 7 Schritte zum erfolgreichen Verkaufsabschluss:

- Die Sympathiephase
 - Der erste Eindruck und „Small Talk“
- Die Informationsphase
 - Kundentypen und ihre Behandlung
 - Körpersprache interpretieren und selbst einsetzen
 - Aktiv-konzentriert Zuhören schafft Wissen und Vertrauen
- Die Nutzenphase
 - Sprechen Sie die Sprache des Kunden
 - Kaufsignale erkennen und nutzen
 - Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- Die Produktphase
 - Schlagen Sie das passende Produkt vor
 - Chancen zum Cross Selling erkennen und nutzen
- Die Einwand-Vorwand-Phase
 - Umgang mit Vor- und Einwänden
 - Argumentationstechniken
- Die Abschlussphase
 - Überzeugend zum Abschluss kommen
- Die Verabschiedungsphase
 - Win-Win Situation für nachhaltige Zusammenarbeit schaffen

Zielgruppe

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf, die direkten Kundenkontakt haben

Methoden

Analysen, Gruppenarbeit, Übungen, Rollenspiele, Trainerfeedback

Hinweis zu Cookies

Unsere Webseite verwendet Cookies. Diese haben zwei Funktionen: Zum einen sind sie erforderlich für die grundlegende Funktionalität unserer Website. Zum anderen können wir mit Hilfe der Cookies unsere Inhalte für Sie immer weiter verbessern. Hierzu werden pseudonymisierte Daten von Website-Besuchern gesammelt und ausgewertet. Das Einverständnis in die Verwendung der Cookies können Sie jederzeit widerrufen. Weitere Informationen zu Cookies auf dieser Website finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#) und zu uns im [Impressum](#).

Einstellungen

Erforderlich

Zustimmung

Diese Cookies werden für eine reibungslose Funktion unserer Website benötigt.

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
CookieConsent	Speichert Ihre Einwilligung zur Verwendung von Cookies.	1 Jahr	HTML	Website

Google Analytics

Zustimmung

group.mygroup.desc

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
_ga	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	2 Jahre	HTML	Google
_gat	Wird zum Drosseln der Anfragerate verwendet.	1 Tag	HTML	Google
_gid	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	1 Tag	HTML	Google
_ga--container-id-	Speichert den aktuellen Sessionstatus.	2 Jahre	HTML	Google
_gac--property-id-	Enthält Informationen zu Kampagnen für den Benutzer. Wenn Sie Ihr Google Analytics- und Ihr Google Ads Konto verknüpft haben, werden Elemente zur Effizienzmessung dieses Cookie lesen, sofern Sie dies nicht deaktivieren.	3 Monate	HTML	Google

Alle Cookies ablehnen

Alle Cookies akzeptieren

