

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