

## Stark und professionell im Verkauf - Umsatzziele erreichen

<b>Termin:</b>	09.10.2018
<b>Abschlussart:</b>	bbw Teilnahmebescheinigung
<b>Veranstaltungsform:</b>	Seminar
<b>Dauer:</b>	1 Tag à 8 Stunden
<b>Zeiten:</b>	08:30 - 16:30 Uhr
<b>Gebühr:</b>	340 €

### Ansprechpartnerin

Frau Nadine Bevan  
Tel.: 0335/5569-322  
Fax: 0335/5569-403  
E-Mail: Nadine.Bevan@bbw-  
ostbrandenburg.de

bbw Bildungszentrum Ostbrandenburg  
GmbH

### Perspektiven:

Die Teilnehmer lernen die unterschiedlichen Verkaufsansätze kennen, erhalten Feedback zu Ihrer bisherigen Vorgehensweise und bekommen neue Impulse für mehr Erfolg im Verkauf.

### Veranstaltungsort

Frankfurt (Oder)  
Potsdamer Str. 1-2  
15234 Frankfurt

### Inhalte:

Alle Menschen sind Verkäufer - immer. Egal ob es um den Verkauf eines Produkts, einer Leistung oder einer Idee geht - Ziel ist es, den anderen zu überzeugen, ihm die Entscheidung für das Produkt, die Leistung oder Idee zu erleichtern.

### Förderung

Selbstzahler

Angeblich gibt es "geborene" Verkäufer, die meisten erlernen es. Der eigene Stil ist für die Überzeugungskraft immer entscheidend.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer unterschiedlichste, seriöse Verkaufsstrategien kennen. Was ist wesentlich im Verkauf? Verschiedene Vorbereitungsstufen, sowie die Nachbearbeitung eines Verkaufsgesprächs.

Natürlich gehören Fragetechniken genauso dazu wie Einwandbehandlungen und Einwandvorwegbehandlungen. Und wer fragt, sollte gut zuhören können und die Antworten der Kunden für den Verkauf des eigenen Produktes nutzen.

### Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Was ist wesentlich im Verkauf?
- Checkliste Verkaufsvorbereitung
- Verkaufsstrategien
- Professionelle Verkaufsvorbereitung
- Die Einstellung als Verkäufer
- Bedarfsermittlung des Kunden
- Ergünden der Kaufmotivation des Kunden
- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Einwandbehandlung / Einwandvorwegbehandlung
- Körpersprache richtig deuten und einsetzen
- Charaktertypisierungen zur Anpassung der Verkaufsstrategie

### Zielgruppe:

Verkäufer, Führungskräfte, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter,  
Vertriebsingenieure, Nachwuchskräfte aus dem Vertrieb, Quereinsteiger und alle  
diejenigen, die ihre Verkaufskompetenzen ausbauen möchten

---