

Stark und professionell im Verkauf - Umsatzziele erreichen

Termin:	09.10.2018
Abschlussart:	bbw Teilnahmebescheinigung
Veranstaltungsform:	Seminar
Dauer:	1 Tag à 8 Stunden
Zeiten:	08:30 - 16:30 Uhr
Gebühr:	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
