

Aktives Verkaufen für leistungsstarke Unternehmen

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte mit Vertriebs-, Verkaufs- und Kundendienstfunktionen im Innen- und Außendienst.

Ziele:

Die Teilnehmer/-innen lernen die ziel- und kundenorientierte Planung und Durchführung des Verkaufsgesprächs sowie verschiedene Gesprächstechniken kennen. Sie analysieren und optimieren dabei ihren eigenen Verkaufsstil.

Inhalte:

- Bedeutung der Kundenorientierung für den Unternehmenserfolg
- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Modell des situativen Verkaufens
- Unterschiedliche Kundentypen
- Sie-Ansprache, Positiv-Formulierungen
- Aktives Zuhören
- Einführung in die Gesprächstechniken
 - Eröffnungstechniken zum Beziehungsaufbau
 - Fragetechniken zur Bedürfnisklärung
 - Nutzenargumentationen im Überzeugungsprozess
 - Wirkungsvolle Einwandbehandlung
 - Situationsadäquate Abschlusstechniken
- Zielorientierte Nachbereitung des Gesprächs

Methoden:

Präsentation, Brainstorming, Spontanübungen, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Selbstanalyse

Eink./Vertrieb&Marketing

10.04

Termin:

29. - 31.08.2011

Ort:

Bad Nauheim

Dauer:

3 Tage

Kosten:

845,00 €

(+ antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel und Seminargebühr

Ihr Kontakt:

Frank Neuhaus

Tel.: (06032) 948-750

Fax: (06032) 948-117

E-Mail: neuhaus.frank@bwhw.de

Bildungshaus Bad Nauheim