

Professionelles Verkaufen I

Das Training für den Verkaufseinsteiger

Die richtige Organisation ist eine wichtige Voraussetzung, um Kunden optimal zu bedienen. Von hoher Relevanz für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit ist auch die strukturierte Vorbereitung und Durchführung des Verkaufsgespräches.

Welche Kenntnisse vermittelt der Lehrgang?

In diesem Training lernen Sie,

- die wesentlichen Aufgaben für den Verkaufsprozess kennen
- wie Sie Ihr Verkaufsgebiet strukturiert bearbeiten
- wie Sie einen telefonischen Erstkontakt herstellen
- wie Sie profitable Kundenbeziehungen aufbauen
- wie Sie den Kundenbedarf feststellen und erheben können
- professionell aufzutreten und sich im Verkaufsgespräch kompetent und souverän zu verhalten
- Ihre Verkaufsargumentation kundenorientiert aufzubauen und den Kunden zu einer Entscheidung zu führen

Das Seminar beinhaltet neben den theoretischen Ansätzen auch Praxisübungen.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 10 Teilnehmer