

Professionelles Verkaufen II

Verkaufsgespräche erfolgreicher führen

Neueste Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie zeigen Möglichkeiten auf, das eigene Verkaufsverhalten zu optimieren und an Überzeugungskraft zu gewinnen. Als Verkäufer lernen Sie, Kundenpotenziale effektiv auszuschöpfen, indem Sie Ihre Kunden umfassend analysieren, Leistungen in Kundennutzen umzuwandeln und mit hoher Überzeugungskraft argumentieren. Trainieren Sie praxisrelevante Situationen, und lassen Sie sich von einem Trainer coachen.

Welche Kenntnisse vermittelt der Lehrgang?

In diesem Training lernen Sie,

- wie Sie sich besser auf Ihre Kunden einstellen
- wie Sie Ihren persönlichen Verkaufstil optimieren und die Beziehungen zu Ihren Kunden langfristig aufbauen und gestalten
- durch gezielte Analysestrategien Kundenpotenziale zu erkennen
- gemeinsam mit dem Kunden Lösungen zu entwickeln und
- wie Sie Ihre Argumentationsstrategien verfeinern und dadurch erfolgreicher werden

Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen und Einzelarbeit statt.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 10 Teilnehmer