



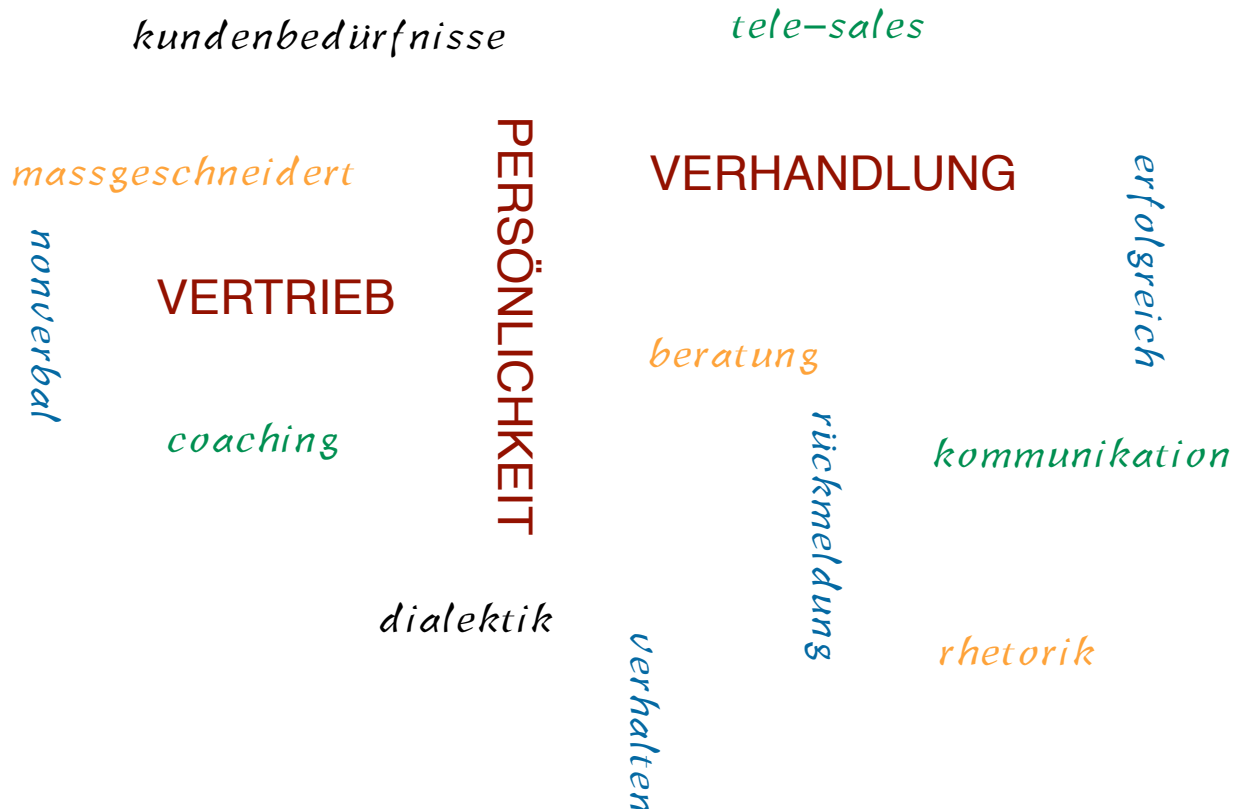
Siegel®

Human Resource International Ltd.

a member of the Siegel® Human Resource Group of Companies, Switzerland

KURSBESCHREIBUNG

VERKAUFsverhalten UND TECHNIKEN



Der Aufbau einer persönlichen Vertriebsstrategie ist die Grundlage für erfolgreiches Beraten und Verkaufen.

Dieses Seminar sensibilisiert das Verkaufsverhalten und trainiert die erfolgreichsten in der Praxis angewandten Methoden. Es verhilft zu einer vollständigen Vertriebsstrategie, von der Vorbereitung zum Erstkontakt und Verkaufs- und Beratungsgespräch bis hin zur Nachbereitung.

Sie erlernen an Hand von praktischen Übungen, sich auf verschiedene Gesprächspartner einstellen zu können, um auch größere Herausforderungen souverän zu bewältigen und erfolgreich abzuschließen.

„Investieren Sie gewinnbringend in Ihre Zukunft im Vertrieb“

Zielgruppe: Vertriebs-, Verkaufs- und Service-Mitarbeiter aus allen Bereichen, Vertriebsingenieure sowie Techniker im Verkauf, Mitarbeiter im Außen- und Innendienst, Call-Center-Mitarbeiter, Sales-Spezialisten, Consultants, Support-Mitarbeiter, Marketing- und Projekt-Mitarbeiter, Produktionsleiter, Mitarbeiter im Kundendienst, Verkäufer ohne bzw. mit geringer Praxiserfahrung, Einsteiger, Quereinsteiger, Praktiker mit Verkaufserfahrung, die ihr Wissen aktualisieren und eine systematische Vorgehensweise im Verkauf erlernen möchten.

Ziel: Nach diesem Training kennen Sie die effizientesten Verkaufstechniken und können alle Phasen von der ersten Kundenansprache (Neukunden) bis hin zum Aufbau einer langfristigen und erfolgreichen Kundenbindung umsetzen. Sie gewinnen an Sicherheit und können Ihre Kunden und Geschäftspartner nachhaltig überzeugen.

1. Tag

- Verkaufsverhalten
- Meine innere Einstellung
- Fragetechniken und aktives Hinhören

2. Tag

- Einführung in die verbale und nonverbale Kommunikation
- Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs
- Einwände und Vorwände

Inhalt:

3. Tag

- Verhalten beim Verkaufsabschluss
- Überzeugen – Abschließen – Nachbetreuen
- Spezialsituationen im Umgang mit Kunden

Verknüpfung und Umsetzung der Theorie durch intensive praktische Übungen und Rollentrainings unter Einbezug von Audio- und Videoanalyse. Gruppen- bzw. Einzelübungen, Diskussion eigener Praxisfälle, Gruppen- und Trainerfeedback. Die Trainingsinhalte können auf Ihren unternehmensspezifischen Bedarf abgestimmt und entwickelt sowie als begleitende Coaching-Maßnahme umgesetzt werden. Gerne unterstützen Sie unsere erfahrenen Trainer und Consultants mit einer entsprechenden Qualifizierungsbedarfsanalyse.

Vorgehen:

Um Ihren Lernerfolg zu sichern und Sie bei der Erreichung Ihrer individuellen Ziele zu unterstützen, bieten wir Ihnen nach dem Training ein individuelles Coaching mit einem oder mehreren Trainern aus Ihrer Ausbildung zu einem Vorteilspreis an. Sprechen Sie uns gerne an!

Dauer: 3 Tage

Teilnehmer: max. 12 Personen