

E2 Das professionelle Verkaufsgespräch

Zielsetzung:

Im Zentrum dieses Seminars steht die intensive Kommunikation zwischen dem Verkäufer und dem Käufer.

Wir durchleuchten die einzelnen Gesprächsphasen und entwickeln Strategien und Techniken, die einerseits Sicherheit geben und andererseits helfen, die individuellen Gesprächskonzepte zu vertiefen. Die jeweilige Beziehung zwischen Ihnen und den sehr unterschiedlichen Kunden steht dabei im Vordergrund.

Weiterhin haben Sie Gelegenheit, Ihr Persönlichkeitsprofil und Ihr Verkäufercharisma weiter zu entwickeln. Hinderliche Gewohnheiten werden bewusst gemacht und können verändert werden. Die vorhandenen Stärken werden optimiert.

Inhalte:

- Die einzelnen Gesprächsphasen
- Produktpräsentation im Verkaufsgespräch
- Timing
- Lösungsorientierte Beratung
- Präzise Zielgruppenansprache
- Was tun bei Killerphrasen: keine Zeit, kein Geld, zu teuer?
- Selbstmotivation
- Wie baue ich eine positive Beziehung zum Kunden auf?
- Wie wirke ich als Verkäufer-/Beraterpersönlichkeit?
- Wie stärke ich meine individuelle Überzeugungskraft, ohne dominant zu wirken?
- Rapport, Pacing und Leading
- Gewinnende Körpersprache

Zielgruppe:

Verkäufer, die ihre Gesprächsführungskompetenz professionalisieren wollen

Methoden:

Aktives Gesprächstraining, Video-Feedback, Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit

Hinweise:

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 2 Tage

Termine: 02. – 03. April 2009

Berlin

22. – 23. Juli 2009

Oberursel

10. – 11. September 2009

München

Trainer: Hubert Seidel

Preis: € 1.040,00 zzgl. MwSt.

Empfehlungen

Weiterführendes Seminar

E 7 Schwierige Preisverhandlungen