



Vier gewinnt – erlernen Sie die Kunst der Neukundenkommunikation in vier Schritten

Um was geht es?

Kennen Sie „Vier gewinnt“? Ein Strategie-Spiel bei dem derjenige gewinnt, der vorausschauend, schnell und gezielt handelt. Das was in diesem Spiel gilt, gilt auch für die Gewinnung von Neukunden!

Ziel des Webinars „Vier gewinnt“ ist es, Ihnen einen klaren roten (Gesprächs-)Faden für Ihre Gesprächsführung in die Hand zu geben, so dass Sie künftig vorausschauend, schnell und gezielt kommunizieren können.

Am Beginn eines jeden Neukundengesprächs steht die Herausforderung, den optimalen Gesprächseinstieg zu finden. Dabei hilft das Gespür für die richtige Wellenlänge und für die Grundmotive des Kunden. Anregungen zu diesen drei Erfolgsfaktoren erhalten Sie in diesem Webinar.

Ist der Gesprächseinstieg erstmal gemeistert, geht es darum mit gezielten Fragestellungen den Bedarf des Kunden zu wecken und den Kundennutzen gekonnt in den Vordergrund zu rücken. Erfahren Sie die Geheimnisse treffsicherer Nutzenargumentation.

Der Kunde ist begeistert, seine Kaufmotivation steigt. Wenn da der Preis nicht wäre! Oftmals bildet der subjektiv als teuer empfundene Preis die größte Hemmschwelle für den Kunden. Trainieren Sie, wie diese Einschätzung verändert werden kann und Sie dadurch preisstabil verkaufen können.

Der alles entscheidende vierte Stein – die Abschlusstechnik:

Wir zeigen Ihnen, wie Profis zum Abschluss kommen und wie Sie vor allem mit der Verzögerungstaktik und mit den Zweifeln des Kunden umgehen. So kommen Sie garantiert sicher zu einem zügigen Abschluss.

Zielgruppe

Alle selbständigen Unternehmer, Verkaufsleiter und Verkäufer sowie Mitarbeiter im Verkaufsinendienst.

Hier sehen Sie mögliche Lerninhalte:

- Wie finde ich den optimalen Gesprächseinstieg?
- Wie erkenne ich Grundmotive argumentiere treffsicher?
- Wie verkaufe ich preisstabil?
- Wie komme ich zügig und sicher zum Abschluss?

Möchten Sie die Kunst der Neukundenkommunikation per Webinar erlernen? Dann nehmen Sie teil am Webinar Vier gewinnt. In dem **4x einstündigen Onlinetraining mit Beginn am Fr 21.10. um 14:00 Uhr** vermittelt Sandra Schubert allen Interessierten den Leitfaden für ein erfolgreiches Neukundengespräch. Im Anschluss sollten Sie sich ca. 30min für persönliche Nacharbeit und Ergebnissicherung reservieren

Die weiteren 3x einstündigen Webinar-Einheiten finden statt am:

Freitag, den 28.10., 11.11. und 18.11. jeweils von 14.00 bis 15.00 Uhr.

Die Investition für die Teilnahme an dieser interaktiven, 4er Webinarreihe incl. Unterlagen und Mitschnitten beträgt 125,00€ zzgl. MwSt.(brutto 148,75 €)

Anmelden können Sie sich ganz einfach über folgenden AnmeldeLink:

Impressum & Kontakt
SCHUBS Vertriebskonzepte – Taxisstr. 10a – 83024 Rosenheim
Tel. 08031-67228, Fax 08031-268689
e-mail: kontakt@schubs.com, Internet: www.schubs.com

SCHUBS[®]
VERTRIEBSKONZEPTE



<http://hosting.verio.de/partner-programme/erfolg-durch-richtige-kommunikation.html>

Und übrigens- einen Unterschied gibt es zum Spiel: bei dieser Webinarstunden gewinnt der Teilnehmer garantiert: nämlich den sicheren und erfolgreichen Zugang zum Neukunden!

Zur Rücksprache stehen wir Ihnen unter 08031/67228 gerne zur Verfügung.