

Seminarthema	Verkaufstraining – Argumentieren - überzeugen und Entscheidungshilfen bei Kundengesprächen
Zielgruppe	Inhaber, Geschäftsführer, Mitarbeiter im Verkauf und Service
Seminarziele	Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage: mit Hilfe von Kommunikationsgrundlagen und Gesprächstechniken eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung zu führen. Dies zeigt sich darin, dass die Teilnehmer: gut vorbereitet in ein Verkaufsgespräch gehen gezielte Fragen stellen und aktiv zuhören können Produkt- und Dienstleistungsmerkmale sowie Nutzen hervorheben können Preisgespräche führen können Abschlussicher sind Stets mit einer positiven Grundeinstellung auf den Kunden zugehen
Die Inhalte	1. Die 5 Phasen eines erfolgreiche Verkaufsgesprächs Die Gesprächsvorbereitung - zu handeln ohne Plan ist wie planen ohne zu handeln Die Begrüßung – man empfängt uns nach der Kleidung und entlässt uns nach dem Verstand Die Bedarfsermittlung – wer nicht zuhören kann, hat Angst vor den Fragen des Kunden Das Angebot – der Kundennutzen muss verkauft werden. Kein Produktargument ohne Kundennutzen Der Abschluss – der Abschluss ist erfolgreich, wenn auch der Kunde seinen Vorteil sieht 2. Und welchen Nachlass gewähren Sie? Die erfolgreiche Preisverhandlung Preisnachlass bedeutet Leistungsveränderung Die Verkaufsfinanzierung – mehr Umsatz und Gewinn durch attraktive Finanzierungsangebote 3. Jede Reklamation bietet eine Chance Verhaltenregeln bei reklamierenden Kunden
Dauer	1 Tag 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr