



Im Verkaufsgespräch überzeugen

Wie Sie zielorientiert beraten, argumentieren und abschließen

Trainingsinhalte im Überblick:

Wie analysiere ich mein persönliches Verkaufsverhalten?

- » Sie stellen fest, wo Ihre individuellen Stärken und Potenziale im Verkauf liegen.
- » Sie konzipieren einen auf sich abgestimmten Maßnahmenplan und schöpfen dadurch Leistungspotenziale aus.

Wie werde ich ein guter „Beziehungsmanager“?

- » Sie lernen, warum der Erfolg im Verkauf von der Beziehung und nicht von der Sache abhängt.
- » Sie bekommen zuverlässige Tipps, wie Sie auch zu „schwierigen“ Kunden Zugang finden.

Wie beeinflusse ich gezielt meinen „Ersten Eindruck“ beim Kunden?

- » Sie erfahren durch Praxis-Tipps, wie sie das Vertrauen Ihrer Kunden in den ersten Sekunden gewinnen und formulieren für Ihre nächsten Kundenkontakte wirkungsvolle Gesprächseinstiege.

Wie finde ich heraus, was der Kunde wirklich will?

- » Sie erfahren, indem Sie Kundenwünsche zielgerecht ermitteln und analysieren, was wirklich für Ihre Kunden kaufentscheidend ist.
- » Sie lernen, wie Sie ein Gespür dafür entwickeln, wann ein Kunde sprichwörtlich „reif“ für die Präsentation des Angebotes ist.

Welches sind die „Grundlagen der Produktpräsentation“?

- » Sie trainieren den überzeugenden Ablauf einer Kurzpräsentation und lernen, wie Ihr Produkt und Ihre Persönlichkeit nachhaltig verankert werden.

Wie verkaufe ich „Nutzen“ und nicht das Produkt?

- » Sie lernen, wie Sie die Nutzenpotenziale ihres Angebotes analysieren und trainieren eine konsequente Nutzenargumentation, damit sich Ihr Kunde für Ihr Angebot entscheidet.

Wie nutze ich Einwände als Chancen?

- » Ihnen wird vermittelt, wie Sie aus Einwänden Schlüsselinformationen über die Wünsche des Kunden erzielen und trainieren Argumentationen für typische Kundeneinwände.
- » Sie lernen, sich gegen persönliche Attacken zu wehren und können auch unter Stress souverän reagieren.

Wie gewinne ich im Preisgespräch?

- » Sie lernen auch „heikle“ Preisgespräche zu bestehen und Selbstsicherheit zu gewinnen.
- » Sie trainieren, Ihren Preis souverän zu begründen und bereiten sich auf Ihr nächstes Preisgespräch vor.

Wie sichere ich den Auftrag?

- » Sie lernen, wie sie Abschluss-Signale Ihrer Kunden erkennen und analysieren.
- » Sie üben mittels bewährter Techniken, wie Sie auch unter Stress zum Abschluss kommen.
- » Sie erfahren, wie Sie die „Kaufreue“ des Kunden verhindern.

Trainingsdaten im Überblick:

Trainingsdauer: 3 Tage, 09:00 - 18:30 Uhr
Trainingsgebühren: 1.495,00 Euro (zzgl. MwSt.)

VTI
Vertriebs-Training-International GmbH
Borsigallee 21
60388 Frankfurt
Tel.: + 49 (0) 69 4080908 0
Fax: + 49 (0) 69 4080908 88