



Aktiver Service-/ Kundendienstverkäufer

Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Wissen Sie, warum technische Fachkenntnis allein nicht über den Verkaufserfolg entscheidet
- Sind Sie in der Lage, Ihre Angebote aus Kundensicht zu analysieren und Nutzenargumente gezielt hervorzuheben
- Beherrschen Sie die Grundlagen der verkaufsaktiven Rhetorik und können Bilder in den Köpfen Ihrer Kunden erzeugen
- Kennen Sie Möglichkeiten, sich mit dem Vertrieb abzustimmen, um gemeinsam systematisch zu beraten und zu verkaufen

Trainingsinhalte:

- Gekauft wird mit dem Bauch, nicht mit dem Kopf
- Die „Big Points“ im Verkauf
- Technisches Know-How als Basis für den Verkauf
- Kaufmotive erkennen und nutzen
- Systematische Gesprächsplanung
- Bilder erzeugen - Kundennutzen transportieren
- Das Beratungsgespräch von A bis Z

Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

