



## Basis-Ausbildung aktiver Verkäufer

<b>T</b> rainingsziele:	Nach Ablauf des Trainings: <ul style="list-style-type: none"><li>• Kennen Sie die Stufen des Verkaufsprozesses und die jeweilige Bedeutung für den Verkauf und sind Sie in der Lage, Verkaufsgespräche systematisch vorzubereiten</li><li>• Kennen Sie Möglichkeiten, um schon beim Gesprächseinstieg Vertrauen aufzubauen</li><li>• Wissen Sie, wie Sie mit der richtigen Fragetechnik die Bedürfnisse Ihres Kunden individuell ermitteln</li><li>• Können Sie Produktvorteile gezielt in Kundennutzen übersetzen</li><li>• Sind Sie in der Lage, Einwände gezielt zu entkräften</li><li>• Erkennen Sie Abschluss-Signale und sind in der Lage, das Verkaufsgespräch sicher und erfolgreich zu beenden</li></ul>
-------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>T</b> rainingsinhalte:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Systematische Gesprächsvorbereitung und -durchführung</li><li>• Erster Eindruck und Gesprächseröffnung</li><li>• Bedarfsermittlung - Fragetechniken, Trichtertechnik</li><li>• Nutzenargumentation - aus Vorteilen werden Kaufargumente</li><li>• Souveräner Umgang mit Einwänden</li><li>• Den Abschluss sichern</li><li>• Persönliche Verkaufsanalyse</li></ul>
---------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>K</b> ursdauer:	2 Tage, 09:00—16.00 Uhr
--------------------	-------------------------

