



BASIS VERKAUFSTRAINING – VERKAUF STUFE I

- Zielgruppe:** Verkäufer/Innen Fachberater/Innen im Außendienst
- Seminarziel:** Kunden werden heute von einer Vielfalt ähnlicher Produkte und Dienstleistungen überflutet. Durch den zunehmenden Wettbewerb und den Kampf um Marktanteile steigen die Anforderungen an die Verkäufer/Innen ständig.
- Nur professionelle Kundenberater, die jede Verkaufssituation beherrschen, werden unter den geänderten Bedingungen bestehen können. Leitmotiv dieses Trainings ist, gerade die noch nicht genannten Wünsche bzw. Probleme des Kunden zu erkennen und die richtigen Schritte fest zu vereinbaren.
- Methode:** Kurzvortrag, Diskussion, Video-/Telefonübungen, Rollenspiele
- Inhalte:**
- Verkaufspsychologie und Kommunikation
 - Die innere Einstellung
 - Den Verkaufskontakt vorbereiten
 - Welche Informationen benötige ich zu welchem Zeitpunkt?
 - Interessenten- und Kundentermine vereinbaren
 - Zielgerichtete Telefonate
 - Überzeugend argumentieren - Einwände entkräften
 - Das Verkaufsgespräch mit dem Kunden
 - Das Gespräch eröffnen
 - Aktiv zuhören
 - Entwicklung von Gesprächsleitfäden
- Dauer:** 2 Tage