



BASIS VERKAUFSTRAINING – VERKAUF STUFE II

Zielgruppe:	Fachberater im Außendienst
Seminarziel:	<p>Dieses Training wendet sich an Teilnehmer, die bereits Basiswissen im Verkauf erworben haben. In dieser zweiten Seminarstufe werden die Inhalte des vorangegangenen Verkaufstrainings wiederholt, gefestigt und neue Erkenntnisse hinsichtlich verschiedener Verkaufstechniken erweitert.</p> <p>Das Hauptaugenmerk liegt in diesem Seminar auf den verschiedenen Abschlußtechniken und Verhandlungstaktiken. Die Teilnehmer lernen, Kaufsignale zu erkennen, verschiedene Fragetechniken anzuwenden und auf Basis einer kundengerechten Nutzenargumentation einen erfolgreichen Abschluß zu erzielen.</p>
Methode:	Kurzvortrag, Diskussion, Einzelarbeiten, Video- / Telefonübungen, Rollenspiele
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">▪ Was will ich in dem Gespräch erreichen?▪ Verkaufspsychologie und Kommunikation▪ Verhandlungsgesetze▪ Motivorientierte Verhandlungsführung▪ Interviewtechniken▪ Emotionale Fragen und Statements▪ Wie höre ich aktiv zu?▪ Methodische Einwandbehandlung▪ Kundenindividuelle Nutzenargumentation▪ Den Abschluß vorbereiten▪ Verschiedene Abschlußtechniken
Dauer:	2 Tage