



Erfolgreich Verkaufen

- Warum Kunden sich für Sie entscheiden! -

Ziel und Nutzen

Märkte haben sich verändert. Kunden haben sich verändert. Verkaufen im 21. Jahrhundert heißt nicht mehr **hardselling**. Verkauf hat sich verändert hin zum langfristigen Beziehungsmanagement.

Starke Firmenvorstellung, konkrete Bedarfsermittlung, genaue Argumentation, perfekte Präsentation, effektive Verhandlung und ein erfolgreicher Abschluss führen Sie in eine langfristige Kundenbeziehung. Diese Ablauffolge vermitteln wir Ihnen in diesem Training

Inhalte

- Warum kaufen KundInnen?
- Die Einstellung des Verkäufers
- Die richtige Kommunikation
- Beziehungsmanagement vs. Hardselling
- Die sorgfältige Vorbereitung auf den Kundenbesuch
- Die aktive Gesprächsführung – *der Leitfaden*
 - Kontaktphase
 - Informationsbeschaffung
 - Argumentation des NUTZENS
 - Präsentation
 - Einwand- und Reklamationsbehandlung
 - Preisverhandlung und Abschluss
 - Nachfasstechnik
- Praxis und Videoanalyse



Facts

Zielgruppe:
Alle Verkäufer

Termine:
14.01. bis 16.01.2008
23.06. bis 25.06.2008
14.01. bis 16.01.2009

Trainer:
Steffen Kühnel

Ort:
Gewerbepark Alterlaa
Altmannsdorfer Str. 154-156
1230 Wien

Seminargebühr:
EUR 900,00 exkl. MwSt.