



Kreatives Verkaufen

- Ereignisse provozieren und dadurch zum Abschluss kommen! -

Ziel und Nutzen

Jeder im Verkauf kennt die Situation, dass Kunden keine Entscheidungen treffen wollen. Das bedeutet, der Mitarbeiter im Verkauf muss geduldig sein und warten.

In diesem Seminar lernt der Teilnehmer, wie er durch kreative Ansätze Ereignisse provozieren kann, damit der Kunde schneller seine Entscheidung trifft.

Inhalte

- Verkaufen fängt mit NEIN an
- Analyse der Verkaufs-Situation
- Warum kaufen die Kunden nicht?
- Ein Ereignis schaffen
- Welche Möglichkeiten haben wir?
- Querdenken
- Die kreative Lösung finden
- Wie sage ich es dem Kunden?
- Ideen einbringen
- Fallbeispiele und Aktionsplan

Sonderthemen

- Leidenschaft im Verkauf
- Das Feuer muss brennen
- Eigenmotivation
- Ziele setzen – vermehrter Spaß an der Arbeit

In diesem Training werden Kunden, die keine Entscheidungen treffen wollen, analysiert. Anhand dieser Analyse werden die erarbeiteten kreativen Lösungen sofort in die Praxis umgesetzt. – Jeder bringt seine Fälle mit.



Facts

Zielgruppe:
Alle Verkäufer

Termin:
01.09. bis 03.09.2008

Trainer:
Steffen Kühnel

Ort:
****Hotel Retter
Pöllauberg

Seminargebühr:
EUR 900,00 exkl. MwSt.