



Premium Product Selling

- Luxus boomt! -

Ziel und Nutzen

Durch die Veränderungen am Markt und der Käuferschicht wird es für alle Unternehmen von immer bedeutenderer Wichtigkeit, Verkäufer im Premiumsegment zu positionieren.

In diesem Seminar lernt der Verkäufer, wie er in diesem anspruchsvollen Kundenklientel erfolgreich Verkaufsentscheidungen herbeiführt.

Inhalte

- Marktveränderung – die Teilung der Kundenschicht
- Trends im Verkauf (vom Schnäppchenjäger bis zum Premiumkunden)
- Einkaufssituation des Kunden (Beweggründe, Motive)
- Akquise von Premiumkunden
- Das Premiumverkaufsgespräch
 - Aktive Gesprächsführung
 - Präsentation der USP's
 - Einwandbehandlung - Kaufsignale
- Emotion vs. Preis
- Der persönliche Auftritt des Verkäufers
- Die Selbstverständlichkeit dieses Kundenklientels
- Die Einstellung, dass es im Verkauf keine Grenzen gibt

Zur besseren Veranschaulichung des Premiumverkaufsgesprächs, bringt jeder Premiumverkäufer seine Premiumprodukte oder Premiumproduktbeschreibungen mit!



Facts

Zielgruppe:
Verkäufer von Premium Products

Termin:
18.08. bis 20.08.2008

Trainer:
Alfred Nezbeda
Steffen Kühnel

Ort:
****Hotel Retter
Pöllauberg

Seminargebühr:
EUR 1.350,00 exkl. MwSt.