

Ihr Seminar: Ganz einfach verkaufen im Detailhandel und Aussendienst



Beschreibung:

In kaum einem anderen Beruf liegen Erfolg und Misserfolg so dicht beieinander wie im Verkauf. 70% der Kunden wechseln ihren Shop wegen desinteressierter oder unfreundlicher Bedienung. Auf diese 70% haben Sie Einfluss! Der erfolgreiche Abschluss ist ein logischer Ablauf eines Verkaufsgesprächs. Machen Sie ihre Gelegenheitskunden zu treuen Stammkunden.

Zielgruppe

Damen und Herren die sich für zielorientiertes Verkaufen interessieren. Sie wollen heute lernen und Morgen in der Praxis ausprobieren? Deshalb haben wir uns für dieses Seminar „Reduce to Max“ auf die Fahne geschrieben.

Lernziele

Sie lernen die wichtigsten Regeln der Verhandlungs- und Argumentationstechnik kennen. Sie überprüfen Ihren persönlichen Verkaufsstil und erproben Massnahmen, um Ihre Stärken bewusster einzusetzen und noch erfolgreicher zu verhandeln. Sie verstehen die Zusammenhänge und Abläufe in einem Verkaufsgespräch. Sie gewinnen mehr Sicherheit und Kompetenz.

Inhalt

Vorbereitung, Eigenmotivation, Begrüssung, Gesprächseinstieg, Bedarfsanalyse, Einwand, Preisverhandlung, Kaufbereitschaft herbeiführen, Zusatzverkauf, Der Abschluss, Verabschiedung, Nachbearbeitung, Körpersprache, Kundentypen, Ihre Fragen und Bedürfnisse, usw. Praktische Übungen usw. und natürlich ihre Themen.

Inkl. Lehrmittel und Seminarbestätigung.

Jetzt Anmelden per Mail oder Telefon und profitieren...