

Verkaufstraining (VKT)

ID VKT **Price** CHF 1,265.—(excl. VAT) **Duration** 2 days

Who should attend

Das Seminar „Verkaufstraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Prerequisites

keine

Course Objectives

Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu wichtige Anregungen.

Course Content

Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüssung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend? Der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl? Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten Verkaufsrhetorik und Fragetechniken Einwand- und Argumentationstechniken Die Körpersprache im Verkaufsgespräch Das Preisgespräch und die Preiswiderstände Kundentypen und ihre Behandlung Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss NLP im Verkauf (Wie beraten Spitzenverkäufer?) Wie schafft man Sympathie und Vertrauen? Wie kann man sich selbst gut verkaufen? Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen? Menschenkenntnis: Der Schlüssel zum Verkaufserfolg Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?

Verkaufstraining (VKT)

Training Centres worldwide



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, <https://www.flane.ch>