

05-2010 Offenes Seminar, 1-tägig

Professionell verkaufen

Praxis-Know-how für Verkäufer

Teilnehmer: alle Interessierten

- Ziele:
- Mit Kunden wertschätzend kommunizieren
 - Das Verkaufsgespräch richtig führen
 - Kompetent und überzeugend beraten
 - Aktiv verkaufen

Inhalte:

Die moderne Verkäuferpersönlichkeit

- Ich bin o.k., du bist o.k.
- Sprache, Körpersprache, Einfühlungsvermögen
- Die Wirkung der Freundlichkeit

Die positive Einstellung zum Kunden

- Die Erwartungen des Kunden
- Der Verkäufer als Wunscherfüller und Problemlöser

Phasen des Verkaufsgesprächs

- Kontaktaufnahme: - Zügig eine "Beziehung" aufbauen!
- Bedarfsermittlung: - Kundenwünsche erfassen!
- Produktpräsentation: - Produkt-Know how vermitteln!
- Nutzen-Argumentation: - Nutzen bieten!
- Preise richtig argumentieren!
- Kaufabschluss: - Kaufsignale des Kunden erkennen!
- Mut zum Kaufabschluss haben!
- Zusatzangebote: - Den Kundennutzen steigern!
- After Sales: - Die Leistung abrunden!
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung,
Erfolge ernten!

Professionelles Verhalten

- Was tun? Was unterlassen?

Methodik: Interaktives Lehren und Lernen, Arbeiten mit Praxisfällen der Teilnehmer
Coaching: Sie können im Anschluss ein Coaching on the Job buchen

Trainer: **Jürgen Beckmann**, Dipl.-Ing., Managementtrainer, Verkaufcoach

Termin: Mo 22. Februar 2010
 Di 12. Oktober 2010

Ort: Germering bei München

Kosten: **€300,-** plus MwSt. pro Person; 10 % Rabatt ab 2 Personen
inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminar Getränke und Mittagsimbiss.
Bei der Buchung der Übernachtung sind wir gerne behilflich.

**Firmeninterne
Seminare
auf Anfrage**

www.team-schuster-consulting.de

Anmeldung per Fax an 089- 8 40 14 26

Weitere Details erhalten Sie mit unserer Anmeldebestätigung

Teilnehmer 1 _____ Firma _____
Abt./ Position _____
Teilnehmer 2 _____
Abt./ Position _____ PLZ/Ort _____
Tel _____ Fax _____ Straße _____
e-Mail _____ Unterschrift _____