

Thema	Professionell verkaufen können
Teilnehmer	Menschen, die ihren Umgang mit Kunden weiter verbessern wollen.
Ziele	<p>Ziel des Seminars ist, in Übungen und Beispielen aus dem Verkaufs- und Arbeitsalltag mehr Professionalität, Sicherheit und Flexibilität im Verkaufsgespräch zu gewinnen.</p> <p>Sie lernen und trainieren in diesem Seminar, wie Sie als Fachmann/frau Ihre Leistungen und Produkte wirksam verkaufen können und Weiterempfehlungen zur Gewinnung von mehr Kunden initialisieren können.</p>
Inhalte	<p>Grundlagen kundenorientierten Verkaufens</p> <ul style="list-style-type: none">• Wie kann ich Profiverkäufer werden?• Gewinnchancen erkennen und nutzen• Verkaufen heißt, sich Selbst und Andere überzeugen.• Das strukturierte Kundengespräch - von Sympathiegewinnung bis Abschluss• Richtig fragen und hinhören erspart späteren Aufwand und Ärger• Verkaufen fängt nach dem Verkauf an - Weiterempfehlungen initialisieren• Abschließen - Ohne Moos nix los! <p>Kundenorientiert Denken und Handeln</p> <ul style="list-style-type: none">• Stellvertreter für mein Unternehmen sein• Meine Innere Einstellung - zu meinem Tun - zum Kunden• Mein Erscheinungsbild - Ich bin verantwortlich• Das Kundengespräch von der Vorbereitung bis zur Nacharbeit• Reklamationsbehandlung am Telefonun vor Ort• Folgegeschäfte initialisieren - Potential erkennen• Mut zum Ansprechen

Inhalte

Wahrnehmungstraining

- Einführung in gekonnte kundenorientierte Wahrnehmung
- Die fünf Sinne und ihre Bedeutung im Verkaufsgespräch
- Das Modell der Welt des Kunden präzise wahrnehmen
- Einfühlungsvermögen ist die Kunst, sich im Modell der Welt des Kunden zu bewegen
- Vorurteile auflösen durch bewusstes Handeln
- Die persönliche Beziehung zum Kunden belasten können
- Bewusstheit im Verkauf: TEST- OPERATE-TEST- EXIT

NLP im Verkaufsgespräch

- Das klassische Verkaufsgespräch
- Sympathie gewinnen ist lernbar (Pacing und Leading)
- NLP-Fragestrategien helfen, das Modell des Kunden zu erfassen
- Ein Argument ist nur dann ein Argument, wenn der Kunde es haben will
- Einwände sind legitime Argumente unseres Kunden - Hurra ein Einwand
- Mut zum Gesprächsabschluss
- Mein Do it yourself - Trainingsprogramm

Methoden

Wir leben im Seminar vor, was wir vermitteln.

In einer Vielzahl von Übungssequenzen machen wir die Wirkung und den Sinn und Nutzen unmittelbar erlebbar.

Wir verknüpfen humorvolles und spielerisches Lernen mit ernsthaften Zielen.

Der persönliche Nutzen für unsere Seminarteilnehmer hat für uns erste Priorität.

Übungsintensives Trainingsseminar, abwechslungsreiche Übungssettings, Kleingruppen-Feedback und -Coaching, vielfältige schnelle wie ausführliche Feedbacks, Verbesserungskontrolle

Dauer

3 Tage oder alle Inhalte: 2 x 3 Tage / 3 x 2 Tage