

Verkaufstraining: Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Rhetorik, Psychologie und Taktik des Verkaufens

Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Auch dieses Seminarthema bieten wir in mehr als 30 Sprachen an.

Trainings-Ziel:

Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern müssen mittels effektiven Verkaufsgesprächen aktiv verkauft werden. Der Erfolg dieser Verkaufsgespräche hängt hierbei ganz entscheidend davon ab, inwiefern der Verkäufer die Techniken und Tricks der Verkaufsrhetorik und der Verkaufspsychologie beherrscht.

Diese intensive Verkaufsschulung befähigt die Teilnehmer, ihre Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen überzeugend darstellen und erfolgreich verkaufen zu können. Hierzu vermittelt das Training ein Know-How aus rhetorischen und verkaufpsychologischen Techniken und Kniffen.

Dadurch entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihre Produkte und Dienstleistungen zukünftig noch überzeugender darzustellen und erfolgreicher zu verkaufen.

Zielgruppe:

Alle Personen, die Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen überzeugend und erfolgreich verkaufen wollen. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Verkaufsfördernder Einsatz der Körpersprache
- Rhetorisches Werkzeug im Verkaufsgespräch
- Verkaufsorientierte Gesprächsstrategie und Verkaufstaktik
- Systematische Bedarfsermittlung beim Kunden
- Kundenorientierte Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Verkaufsprozess
- Systematische Phasenstruktur des Verkaufsgesprächs
- Verkaufspsychologische Hebel bei der Produkt-Präsentation
- Wirkungsvoller Einsatz optischer Rhetorik im Verkaufsgespräch
- Sensitives Eingehen auf die Psycho-Logik des Kunden
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden
- Wirkungsvolle Methoden der Preisverhandlung
- Effiziente Abschlusstechniken
- Verkaufspsychologische Techniken und Kniffe
- Entwicklung von Sicherheit und Selbstbild des Verkäufers
- Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen im Verkaufsgespräch
- Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie
- souveräner Verkaufsabschluss

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Jeder Teilnehmer erhält am Ende eine eigene Videoaufzeichnung seiner Übungen
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 2-tägiges Intensiv-Training

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:
Euro 795,- zzgl. MWSt.

Diese Teilnahmegebühr beinhaltet die Seminarunterlagen und die persönliche Videocassette mit den Mitschnitten der Übungen und deren Analysen.

KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

KeSch Experten kommen aus:

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.