

Verkäufertraining: Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Rhetorik, Psychologie und Taktik des Verkaufens

Verkäufertraining Verkaufsgespräch: Trainings-Ziel

Unser Verkäufertraining Verkaufsgespräch zielt auf eine der Kernkompetenzen im Verkauf. Denn gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern müssen mittels effektiver Verkaufsgespräche aktiv verkauft werden. Der Erfolg dieser Verkaufsgespräche hängt hierbei ganz entscheidend davon ab, inwiefern die Verkäuferin oder der Verkäufer diese beherrscht.

Diese intensive Verkaufsschulung befähigt die Teilnehmenden, 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 Teilnehmenden ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihre Produkte und Dienstleistungen zukünftig noch überzeugender darzustellen und erfolgreicher zu verkaufen.

Verkäufertraining Verkaufsgespräch: Zielgruppe

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

Verkäufertraining Verkaufsgespräch: 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 der Verkäuferin und des Verkäufers
- Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen im Verkaufsgespräch
- Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie

- souveräner Verkaufsabschluss

Verkäufertraining Verkaufsgespräch: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer oder die Trainerin
- 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 Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training

Verkäufertraining Verkaufsgespräch: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

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

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.