

Detailbeschreibung

Erfolgreich Verkaufen

Bedarfsgerechte Lösungen und Kundennutzen verkaufen

Teilnehmende

Verkaufsmitarbeitende aller Bereiche und Abteilungen, neue Verkaufsmitarbeitende und Führungskräfte an der Verkaufsfrent.

Beschreibung

Eine persönliche Verbesserung, die konkret und messbar ist. Mehr Freude, Stolz und Befriedigung als Verkäufer, bessere Verkaufsergebnisse und aktive Kunden.

Inhalte

- Was heisst „verkaufen“?
- Verkaufszyklus
- Eine bessere Vorbereitung verhilft zu grösserer Flexibilität.
- Das Telefon, die konkrete Hilfe des Verkäufers, der Verkäuferin.
- Vortragstechnik zu konkreter Steigerung des Selbstbewusstseins.
- Was können wir aus der Werbung lernen?
- Die tatsächliche Kaufmotivation des Kunden für Ihre Produkte und Lösungen ergründen.
- Mittels strukturiertem, aktivem Zuhören, Bedürfnisse des Kunden erkennen.

Dauer

1-2 Tage

Methoden

Präsentationen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Spiele