



Seminarprogramm SP 126

Erfolgreich(er) verkaufen — aber wie? Power-Training für Nachwuchskräfte und Juniorverkäufer

Wer erfolgreich verkaufen will, muss offensiv, professionell und mit klarer Zielorientierung vorgehen. Dazu gibt es bewährte Methoden. Dieses Seminar zeigt sie auf, hilft bei ihrer Implementierung in eine verkäuferische Gesamtstrategie und trainiert verkaufsrelevante Verhaltensweisen in praxisnahen Übungen und Rollenspielen. Wichtige und erprobte Gesprächskonzepte werden vorgestellt, besprochen und trainiert. Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt also auf der Vorbereitung und Durchführung des Verkaufsgesprächs, einschließlich Ihres souveränen persönlichen Auftritts..

Welches ist Ihr Nutzen?

Dieses Intensiv-Seminar vermittelt Ihnen solide Erkenntnisse rund um das Verkaufsgeschehen. Sie werden mit den verkaufsrelevanten Grundlagen der Psychologie und Rhetorik vertraut gemacht, verstärken Ihr kundenbezogenes Denken und trainieren die Beherrschung schwieriger Verkaufssituationen. Sie optimieren Ihren persönlichen Verkaufsstil und verfeinern Ihre Argumentationstechniken. Nach Abschluss dieses Seminars treten Sie in Verkaufsgesprächen kompetenter und erfolgreicher auf.

Wer sollte teilnehmen?

Nachwuchskräfte im Verkauf, Juniorverkäufer und Innendienstmitarbeiter, die in die Rolle des Außendienstmitarbeiters hineinwachsen wollen, und alle, die das eigene Wissen rund um das Thema Verkaufen auffrischen und durch neue Erkenntnisse bereichern wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

- Grundvoraussetzungen, die ein erfolgreicher Verkäufer erfüllen muss.
- Rationale und emotionale Bereiche im Verkauf.
- Verkaufsrelevante Grundlagen der Psychologie.
- Analyse der Kaufbeeinflussungsfaktoren.
- Zieldefinition vor dem Verkaufsgespräch.
- Die eigene Verhandlungsposition und die des Einkäufers realistisch einschätzen.
- Potenzial des Kunden einschätzen und Bedarfsanalyse durchführen.
- Von der Bedarfsermittlung zur Problemlösung.
- Verkaufsgespräch und Präsentation: Vorbereitung und Strukturierung.
- Die Phasenstruktur des Verkaufsgesprächs.
- Die Gesprächseröffnung und ihre Bedeutung für den weiteren Verlauf des Verkaufsgesprächs.
- Verhaltensmuster des Kunden erkennen und darauf richtig reagieren.
- Sensibilität für die Psycho-Logik des Kunden entwickeln.
- Bewährte Techniken der Gesprächssteuerung.
- Rhetorische Werkzeuge im Verkaufsgespräch.
- Die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt.
- Gesprächspartner und seine Entscheidungsmotive richtig einschätzen.
- Leistungen einkäufergerecht darstellen.
- Grundlagen der logischen und rhetorischen Argumentation im Verkauf.
- Überzeugen ohne dominant zu werden.
- Wie Sie mit Einwänden und Vorwänden richtig umgehen.
- Richtiges Verhalten bei harten Gegenpositionen.
- Erfolgreiche Techniken der Preisverhandlung, Preis-Psychologie und Preis-Wert-Waage.
- Wie Sie Signale der Kaufbereitschaft erkennen.
- Professionelle Abschlusstechniken für Ihre Verkaufsgespräche.
- Wenn Sie Kompromiss eingehen müssen ...
- Auf Absagen richtig reagieren.
- Vermeidung der typischen Fehler im Verkaufsgespräch.
- Hilfen für die Umsetzung in die Praxis.

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend behandelt. Die Übertragung in die Praxis wird mit Beispielen, Übungen und Rollenspielen unterstützt. Am Ende des Seminars entwickelt jeder Teilnehmer einen persönlichen Transferplan.

Dozent

Dr. Klaus P. Beer

Dauer

2 Tage

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.