



Basisseminar Verkaufen

Das überzeugende Verkaufsgespräch

Sie lernen und üben, Kunden sicher zu überzeugen und sie nachhaltig zu gewinnen.

Inhalte

Der Kunde „Mensch“

- Wie Sie die Kaufentscheidung beeinflussen: Der sachliche Nutzen und die Beziehung.
- Wie Menschen sich entscheiden.
- Wie Sie auf unterschiedliche Menschen richtig eingehen und den „guten Draht“ herstellen. Wie Motive wirken, und wie Sie sie einsetzen.
- Erst zielen, dann treffen: Wie Sie sich Informationen holen.
- Wie Sie Kundenpotenziale ermitteln und Ihre Aktivitäten danach ausrichten.

Das Kundengespräch

- Wie Sie Ihr Kundengespräch effektiv vorbereiten.
- Wirkungsvolle Gesprächseinstiege: Wie Sie schnell das Vertrauen und das Interesse Ihrer Kunden gewinnen.
- Ihre konkreten Einstiege für die nächsten Kundengespräche.
- Den Bedarf systematisch ermitteln. Was will Ihr Kunde wirklich?
- Zielführend fragen und richtig zuhören.
- Genug gefragt: Wann und wie Sie zu Ihrem Angebot überleiten.
-

Der Nutzen für beide Seiten

- Nutzen bieten: Sie üben die konsequente Nutzenargumentation für Ihre konkreten Kunden.
- Einwände als Chancen nutzen: Hinter Einwänden Wünsche und Interessen erkennen. Argumentationshilfen erarbeiten und üben.
- Souveräne Preisargumentation, auch heikle Preisgespräche selbstsicher bestehen.

Der sichere Abschluss

- Den Auftrag sichern: Abschluss-Signale erkennen, Abschlusstechniken anwenden.
- Den Kunden sicher machen und auch nach dem Abschluss weiter halten.
- Ihr persönliches Verkaufsprofil: Sie erkennen Ihre Stärken und erarbeiten
- Ihren persönlichen Maßnahmenplan erstellen.

Zielgruppe

Alle, die Kunden überzeugen und nachhaltig gewinnen wollen. Und die sich das Können dazu aneignen, erhalten oder ausbauen wollen.

Trainingsmethodik

Sie gewinnen neue Einsichten durch Erleben. Sie lernen nützliche Instrumente und praktische Regeln zu beherrschen, indem Sie sie auf ihre eigene konkrete Situation anwenden. Sie üben ihre eigene praktische Lösung, dabei erhalten Sie viel Feedback. Sie planen Ihre Anwendung ganz konkret und gehen mit konkreten Umsetzungsplänen aus dem Training.

Dauer: 2 Tage.

Seminarleistungen

- Praxisnahe Seminare mit hochkarätigen Dozenten
- Gesicherter Lernerfolg und Klärung eigener Fragen durch kleine Gruppen von maximal 12 Teilnehmern
- Ausführliche Seminarunterlagen zum Nachschlagen und Vertiefen
- Transfersicherung durch Nachbetreuung durch den Dozenten
- Qualifiziertes Teilnahmezertifikat mit Seminarinhalten für Ihren Lebenslauf

Seminartechnik

2 Flipchart, Overhead/Beamer, 4 Pinwände, Moderatorenkoffer
Tische in U-Form

Tagessatz

1.500,- € + MwSt. + Spesen



Referentin:

Gudrun Rapke
Schreiberstr. 11
90763 Fürth

Tel 0911 – 97798717
On Tour 0170 – 2938196
info@rapke.com