

Kurs 2: 1 Lektion à 3 Std. zu Fr. 990.--

Erfolgreiches Verkaufsgespräch:

Zielgruppe: 5 bis max. 12 Personen

Mitarbeiter, die im *Verkauf Aussendienst, als Vertreter oder Agent* bereits arbeiten oder erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind und gezielt aus- und weitergebildet werden sollen.

Trainingsmöglichkeiten – Ihre Auswahl:

- *Begrüßung, Vorstellungsrunde*
- *Gesprächsleitfaden: (Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, etc.)*
- *Den Kunden und seine Bedürfnisse / Wünsche verstehen.*
- *Verkaufsrhetorik und Fragetechniken*
- *Gender Selling*
- *Einwand- und Argumentationstechniken*
- *Umsatzsteigerung durch Sortimentskenntnisse (Komplett- und Zusatzverkäufe)*
- *Die Körpersprache im Verkaufsgespräch*
- *Das Preisgespräch und die Preiswiderstände*
- *Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss/Verabschiedung*
- *Nachbearbeitung – Gesprächsnotizen, Aktualisierungen*
- *Gruppenübungen, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch (Ihre Beispiele)*

