

VERKAUFSTRAINING: ERFOLGREICH VERKAUFEN

Die Anforderungen an den Verkauf steigen: Von Verkäufern wird zunehmend beratende Kompetenz, psychologisches Einfühlungsvermögen, Flexibilität und eine exzellente Kommunikationsfähigkeit erwartet. In diesem Training wird das Handwerkszeug der Gesprächsführung und der psychologischen Beeinflussung erarbeitet, um es im Verkaufsgespräch zum Nutzen beider Beteiligten nach dem Gewinn - Gewinn - Prinzip einzusetzen.

Themenschwerpunkte:

- ! Verkaufsgespräche sicher und erfolgreich führen
- ! Zielgruppen- und Bedarfsanalyse
- ! Verkaufsrhetorik: Beeinflussung nach dem Gewinn – Gewinn – Prinzip
- ! Strategische Planung im Verkaufsprozess

Dauer: zwei Tage

