

Mit dem Kunden zum Erfolg

Die Situation

Als Junior-Verkäufer haben Sie schon ein gewisses „Feeling“ für das Gespräch mit Ihren Kunden entwickelt. Sie kennen die wesentlichen Fähigkeiten eines Verkäufers und setzen diese bereist erfolgreich ein. Der Verkaufsalltag lässt die konzeptionelle Ordnung aber immer wieder verloren gehen. Jetzt geht es Ihnen darum den Schritt zu gehen. Sie möchten Ihre Gedanken und Fähigkeiten wieder auf den „Point of Sale“ konzentrieren

Die Inhalte

- Wie schätze ich den Kunden richtig ein?
- Wie lenke ich mit Fragen ein Verkaufsgespräch?
- Wie demonstriere ich mein Produkt Kunden orientiert?
- Wie ermittle ich professionell den Bedarf des Kunden?
- Wie kann ich zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen platzieren (Cross-Selling)?
- Wie kann ich erfolgreich Empfehlungen einholen?
- Was kann ich tun, wenn der Erfolg plötzlich ausbleibt?
- Was kann ich tun, wenn mein persönlicher Akku leer ist?

Der Nutzen

- Sie erwerben eine souveräne Grundhaltung, weil Sie im Verkaufsgespräch Ihren „roten Faden“ kennen und anwenden können
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Kunden, weil Sie sich über den Einsatz Ihrer persönlichen Wirkungsmittel klar werden
- Sie werden erfolgreicher, weil Ihr Gespräch nun „rund“ ist
- Sie lernen sich selbst zu motivieren

Thema

Verkaufsförderung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen, die den Kinderschuhen des Verkaufens entwachsen sind

Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

Dauer

Zwei Tage

