

# Toolworkshop:

## Fragen – argumentieren – Einwände integrieren

### Die Situation

Sie haben eine solide Grundausbildung zu den Themen „Vertrieb und Verkauf“. Auch die im Titel beschriebenen Themen kennen Sie selbstverständlich.

Nun geht es Ihnen darum diese Werkzeuge weiter zu schärfen oder scharf zu halten. Zweifelsfrei wird ein Verkäufer, der diese zentralen Themen besser beherrscht die größeren Erfolge einfahren – und genau darum geht es Ihnen.

### Die Inhalte

- Fragen im Verkaufsgespräch
- Bedarfsermittlung „für Fortgeschrittene“
- Argumente Nutzen orientiert vorbringen
- Argumente visualisieren
- Argumentationstechniken im praktischen Einsatz
- Einwände – Vorwände
- Die klassischen Einwände – und deren Integration ins Gespräch
- Einwände konstruktiv behandeln

### Der Nutzen

- Sie erwerben die Fähigkeit jedes Argument Kunden bezogen neu zu formieren
- Sie steigern die Qualität Ihrer Fragen im Verkaufsgespräch
- Sie vergrößern Ihren Pool an Einwanderwiderungen
- Sie lernen mit wenigen Mitteln zu visualisieren – Ihre Kunden können dadurch besser lernen und einfacher kaufen

#### Thema

**Verkaufsförderung**

#### Zielgruppe

Mitarbeiter mit direktem Verkaufsauftrag

#### Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

#### Dauer

Zwei Tage

