

Ein Seminar, das auf die
Praxis ausgerichtet ist.

Eines der erfolgreichsten
firmeninternen Seminare.

Besser verkaufen **- Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie**

Aus dem Programm

- * **Aufbau eines aktiven Telefongespräches**
 - Kundengewinnung
 - Terminierung
 - Verkauf
- * **Wie strahle ich in allen Situationen Sicherheit aus?**
 - 9 Regeln
- * **4 Phasen des Verkaufsgesprächs:**
 - Eröffnungsphase
 - Vertrauensphase
 - Fachphase, Bedarfsanalyse
 - Abschlussphase
- * **12 Fehler des Verkäufers**
- * **So steigern Sie Ihre Schlagfertigkeit**
- * **Gezielter Einsatz der Fragetechnik**
 - 10 Fragearten
- * **Die Körpersprache im Verkaufsgespräch**
- * **Methoden der Preisargumentation**
- * **Was tun wenn der Kunde "nein" sagt**
- * **Was tun wenn der Kunde "zu teuer" sagt**
- * **Die Abschlusssignale meines Kunden**
 - 10 Anzeichen
- * **Wünsche der Teilnehmer(innen)**

Seminarziel

ist es, Kenntnisse und Wissen im Bereich *Verkauf* auf den neuesten Stand zu bringen.

Teilnehmer

Alle, die im Verkauf tätig sind. Auch Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter, die sich direkt oder

Seminarort/-termin

12.03.-13.03.2012

11.06.-12.06.2012

05.11.-06.11.2012

Hotel „Braunschweiger Hof“
Herzog-Wilhelm-Str. 54
38667 Bad Harzburg

20.08.-21.08.2012

MARITIM ClubHotel
Timmendorfer Strand/Ostsee

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 09^{oo} Uhr

Ende: 2. Tag 16^{oo} Uhr

Seminargebühr

€ 1.690,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Lothar Haase
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg