

Erfolgreicher verkaufen im Finanzdienstleistungsgeschäft

Aus dem Programm

- ❖ **Verkaufen als Finanzdienstleister und in der Industrie**
– der entscheidende Unterschied
- ❖ **Im Vorfeld des Kundengesprächs**
– 12 Punkte zur erfolgreichen mentalen Vorbereitung
- ❖ **Die 4 Phasen des Verkaufsgesprächs**
- ❖ **Das Vertrauen des Kunden gewinnen**
- ❖ **Den Kunden in den Mittelpunkt stellen**
- ❖ **Fehler im Verkaufsgespräch**
– 12 häufige Wege zum Misserfolg
- ❖ **Die Bedürfnisse des Kunden erfragen**
– 10 wichtige Fragearten für das Verkaufsgespräch
- ❖ **Einwände des Kunden erfolgreich nutzen**
- ❖ **Der Preis: eine Barriere für Käufer und Verkäufer?**
– 12 + 8 erfolgreiche Lösungswege
- ❖ **Anzeichen und Techniken zum Kaufabschluss**
- ❖ **Und nach dem Kaufabschluss?**
– 7 praktische Vorgehensweisen
- ❖ **Neukunden gewinnen**
– 10 Wege zum Erfolg

Ein Seminar mit Videoeinsatz!

Seminarziel

Ist es, die Überzeugungskraft in Verkaufs- und Beratungsgesprächen zu erhöhen.

Teilnehmer

Führungskräfte und Mitarbeiter, die Verkäufer und Berater im Finanzdienstleistungsgeschäft (Geldanlage, Kreditvergabe, Versicherungen) sind und ihren Verkaufserfolg steigern wollen.

Seminarort/-termin

06.09.-07.09.2012 Bad Harzburg

**Hotel „Braunschweiger Hof“
Herzog-Wilhelm-Straße 54
38667 Bad Harzburg**

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 9⁰⁰ Uhr
Ende: 2. Tag 16⁰⁰ Uhr

Seminargebühr

1.890,00 EUR zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Peter A. Worel
MIR, Bad Harzburg