

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
- * **Verkaufspsychologie**
- * **Wie strahle ich in allen Situationen Sicherheit aus?**
 - 9 Regeln
- * **4 Phasen des Verkaufsgesprächs:**
 - Eröffnungsphase
 - Vertrauensphase
 - Fachphase, Bedarfsanalyse
 - Abschlussphase
- * **Tabuthemen bei Verhandlungen**
- * **Welches Verhalten kann zu einem negativen Eindruck beim Kunden führen?**
- * **Gezielter Einsatz der Fragetechnik**
 - 10 Fragearten
- * **Die Körpersprache im Verkaufsgespräch**
- * **Methoden der Preisargumentation**
- * **Was kostet das?**
- * **Was tun, wenn der Kunde "zu teuer" sagt?**
- * **Was tun, wenn der Kunde "nein" sagt?**
- * **Die Abschlusssignale meines Kunden**
- * **Professionelles Verhalten bei Reklamationsgesprächen**
- * **10 wichtige Punkte zum Schluss**
- * **Themen und Wünsche der Teilnehmer**

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 indirekt mit Verkauf befassen.

Seminarort/-termin

18.03.-19.03.2024
17.06.-18.06.2024
09.09.-10.09.2024
12.11.-13.11.2024

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

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 09⁰⁰ Uhr
Ende: 2. Tag 16⁰⁰ Uhr

Seminargebühr

€ 2.290,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Lothar Haase
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg