

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

08.09.-09.09.2025
10.11.-11.11.2025

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