

Abschlussverhalten

So verkaufen Sie mehr durch die Anwendung der richtigen Vorgehensweisen und Abschlussmethoden

■ Zielgruppe

Innen- und Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter im Kundendienst und Servicebereich sowie Mitarbeiter mit Kundenkontakt – geeignet sowohl für Einsteiger als auch Mitarbeiter mit Praxiserfahrung

■ Ziel und Inhalt

Das Training vermittelt die Werkzeuge, trainiert die Fähigkeiten und sorgt für die richtige innere Einstellung, die man braucht, um sofort besser und mehr zu verkaufen. Es geht nicht darum, den Kunden zu einem Kauf zu überreden, sondern gezielt auf seine Bedürfnisse einzugehen und ihm dabei zu helfen, sich für das richtige Produkt, die richtige Lösung und den optimalen Service zu entscheiden. Der Interessent und Kunde muss sich wohlfühlen und der Verkäufer und Mitarbeiter Spaß am Verkaufen haben. Das Ziel ist es, das Abschlussverhalten, die Verkaufsergebnisse messbar zu erhöhen.

■ Themen

Die 7 Phasen eines Verkaufsgesprächs – Voraussetzungen für die Anwendung von Abschlussmethoden – Nutzenargumente und Gesetzmäßigkeiten in Ihrer Branche – Vorwände, Einwände oder Kaufsignale – der richtige Zeitpunkt für die Vor-Abschlussfrage – durch Fragen zum Abschluss – Zustimmungsmethode – Alternativ-Abschluss – die Plus-Minus-Methode – die SPIN-Methode – Verkaufspsychologie und Grundlagen der Kommunikation – Kundentypen und Kommunikationsmuster (Kurzform) – die Preisargumentation – Ergebnisse herbeiführen – Ziel und Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs – Verkaufsziele und Ergebnisse

■ Methodik

Training und Lehreinheiten in kleinen Schritten, um so Wissensaneignung, Übung und Umsetzung sehr schnell und leicht zu gewährleisten. In Einzel-, Partner-, Gruppen- und Teamarbeiten werden Themen, Werkzeuge, Vorgehensweisen, Argumentationen und Hilfsmittel gemeinsam erarbeitet, geübt und umgesetzt. Dies fördert Freude und Spaß am Training, sorgt für Erfolgserlebnisse, gemeinsamen Erfahrungsaustausch, ermöglicht Leistungsstreben und Teambildung. Das Training ist ein IntervallSystem-Training und umfasst 4 Intervalle (2 Tag) mit einer entsprechenden Umsetzungsphase mit Feedback- und Ergebnisbesprechung.

■ Trainer

Rolf Konrad, Dipl.-Kfm., INtem Verkaufstrainer & Coach, Certified Sales Professional, Q-Pool 100 Internationale Qualitätsgemeinschaft Wirtschaftstrainer und Berater e.V., - Partner des Instituts für Trainingsentwicklung und Methodenforschung, INtem Mannheim – Rolf Konrad verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Verkauf in Industrie, Handel und Dienstleistung.

■ Trainingsdauer, Trainingsort und Trainingsgebühren

Dauer: 2 Tage, Inhouse-Training, Preis € 2.950,- + MwSt

