



reden ist silber
beratung. training. coaching.

Professionell verkaufen

Vertriebsmitarbeiter sind jetzt und künftig gefordert, Kundenkontakte noch effizienter zu generieren und Kundenbeziehungen langfristig auszubauen. Dabei sind neue Vertriebs- und Kommunikationsstrategien erforderlich, um den Unternehmenserfolg auch künftig zu sichern.

Dazu erlernen Ihre Mitarbeiter die wichtigen Methoden des aktiven Präsentierens und Verkaufens.

„Menschen kaufen bei Freunden“. Gute Verkäufer analysieren und erkennen Bedürfnisse, so dass der Kunde von den Vorteilen und den Nutzen des Produktes überzeugt werden kann.

Verschiedene modular aufeinander aufbauende Trainings sollen Methoden und Wissen vermitteln, um eine eigenverantwortliche Vertriebsarbeit zu entwickeln. Dazu fördern und stärken wir persönliche Fähigkeiten und individuelle Ressourcen.

Aus dem Training:

- Kommunikationsgrundlagen im Verkaufsgespräch
- Aufbau einer exzellenten Beziehungsebene
- Einsatz und Interpretation von Körpersprache
- Bedürfnisorientierte Kommunikation
- Nutzenorientiert argumentieren
- Einwände professionell behandeln
- Fragetechnik sinnvoll einsetzen
- Einsatz professioneller Abschlusstechniken

Umfang des Workshops

Zielgruppe

Teilnehmerzahl

Ihre Investition

2 Tage

Mitarbeiter mit Vertriebsaufgaben

maximal 14 Teilnehmer

1.800,00 € pro Tag

zuzüglich MwSt. und Nebenkosten