Heckl Consulting Hamburg

Mehr verkaufen

Vertriebstraining für Filialleiter(innen) im Handel

2,5 Tage Intensivtraining

Um was es geht

Filialleiter(innen) erleben jeden Tag den Erfolg oder Mißerfolg von Produkten, von den Verkaufs-Mitarbeiter und von richtiger oder falscher Strategie. Starke Konkurrenz und weniger Geld bei den Kunden erzwingen neue Strategien in der Filiale.

Der Kunde steht im Mittelpunkt, ihn gilt es, ein „Wohlfühlpaket zu schnüren“. Erlernen der Top-Verkaufs-Tools aus den Bereichen Strategie, Verkaufstechnik und Kundenbindung.

Zusatzverkäufe gehören zur täglichen Verkaufsmaßnahme. Kommunikation ist bei allen Kontakten (Mitarbeiter und Kunde) der wichtigste Faktor.

Das Produkt muß zum Kunden und der Kunde muß immer wieder gerne Kunde in der Filiale sein.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Filialleiter(innen) und Filialleiter(innen)-Assistenz.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie die eigene Produktpalette als Basis für den Verkaufserfolg zu nutzen. Durch optimale Vorbereitung definieren Sie die perfekte Verkaufsplanung. Durch den richtigen Einsatz von Verkaufstechniken erhöhen sie Ihren Verkaufserfolg. Sie erlernen durch richtig angewandte Verkaufstechnik Zusatzverkäufe zu realisieren. Sie steigern den Erfolg Ihrer Niederlassung und damit Ihre sowie die Motivation Ihrer Mitarbeiter. Auch bei höheren Verkaufspreisen steigern sie die Kundenbindung und die Kundenzufriedenheit.

Vertriebstraining für Filialleiter(innen) im Handel

Mehr verkaufen! Vertriebstraining für Filialleiter(innen) im Handel (2,5 Tage)

Hier lernen Sie

- Kunden wirklich zu überzeugen
- Praktische Umsetzung der Verkaufsstrategie
- Die Top-Verkaufstechniken

Inhalt

- Verkaufsstrategien erkennen und durchsetzen
- Die Top-Verkaufstechniken im Handel
- Motivation der Verkaufs-Mitarbeiter durch die richtige Kommunikation
- Kundenorientierung und Kundenbindung als tägliches Element des Verkaufs
- Verkaufserfolge und das positiven Image für den Zusatzverkauf nutzen. Innere Einstellung und persönliche Ausstrahung überprüfen und verbessern
- Die Kommunikationspsychologie des Verkaufsabschlusses im Handel
- Kunden-Nutzen-Argumentation
- Unterstützung der Kaufentscheidung durch Einsatz von Demonstrationsmitteln
- Maßnahmen-Kontrolle in regelmäßig zeitlichem Abstand
- Die wichtigsten Kennzahlen und Rechenmethoden im Handel

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion, Übungen und Rollenspiele mit Videoanalyse

Buchung

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-22-03

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de

Copyright 2010 © Heckl Consulting Hamburg • info@heckl-consulting.de