



Kommunikation für Verkäufer

2-tägiges Intensiv-Seminar der Kommunikationstechniken

Um was es geht

Das Streben nach Qualitätsverbesserung und Kundenzufriedenheit hat in sehr vielen Branchen zu fast austauschbaren Produkten geführt. Dies bedeutet, dass die Verkaufsgespräche mangels prägnanter Qualitätsunterschiede schwieriger werden und mehr Emotionalität in die Verkaufsverhandlungen kommt.

Die Teilnehmer erarbeiten sofort einsetzbare, neue Strategien, die bisheriges Argumentieren und Verkaufen ergänzen und in ihrer Wirkung übertreffen. Argumente und Methoden von gestern bedürfen der Ablösung. Deshalb muss der Verkäufer mehr denn je seine Arbeitsweisen, Argumente, Strategien und Ideen ändern, weiterentwickeln, überdenken, korrigieren und trainieren, wenn er sich gegen die ständig zunehmende Konkurrenz durchsetzen will.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Vertriebsführungskräfte sowie Vertriebsmitarbeiter aus dem Aussen- und Innendienst.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie mit souveränem Auftreten und kompetenten Argumenten in Verhandlungen Ihre Kunden zu überzeugen. Sie beherrschen die wichtigsten Verkaufs- und Verhandlungstechniken. Sie führen mehr Verkaufsgespräche zum Erfolg durch den Einsatz kundenspezifischer Kommunikation. Sie beeinflussen Ihre Kunden durch verbale und nonverbale Kommunikation. Sie lernen Ihre Kundenkontakte zu optimieren und mehr aus Ihrem Besuch oder Telefonat zu machen.

Kommunikation für Verkäufer (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Die Kommunikationstechniken der TOP-Verkäufer
- In harten Verhandlungen bestehen
- Einwandstechniken richtig nutzen

Inhalt

- Die Besuchsvorbereitung: Ziele festlegen und Realisieren
- Der Kontakt: Verhaltensregeln; Begrüssung; Vertrauen und Glaubwürdigkeit gewinnen; Bedarf ermitteln; Angebotsvorschlag; Kaufsignale; Service, Kundenbetreuung und Hilfestellung; Selbstkontrolle nach dem Kundenbesuch
- Die Manipulation: Möglichkeiten der Beeinflussung durch verbale und nonverbale Kommunikation
- Die Verhandlung: Präsentation des Angebotes; Selbstbewusster Verhandlungsstil; Lenkung des Gespräch; Einwände weich und wirksam widerlegen; Kontrollierter Dialog; Eignung verschiedener Argumentationen; Preisnennung; Verhandlungsstrategien bei Einkäufern mit Problemdruck; Abschlussphase
- Harte Verkaufsverhandlungen: Konfliktsituationen; Taktiken der Einkäufer; Hinhaltemethoden; Kaufwiderstände; Einwände und Vorwände richtig nutzen
- Durchsetzungstechniken bei Kunden mit Hinhalte- und Negativdialektik: Unentschlossene zu einer Entscheidung bringen; Einwände gekonnt entkräften; Einwandstechniken

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen und Übungen mit Video-Analyse

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-22-04

Heckl Consulting Hamburg

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