

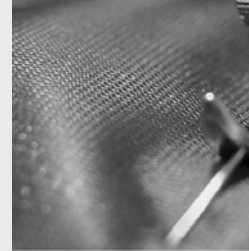
ANALYSIS

SALES

COMMUNICATION

LEADERSHIP

PERSONALITY



Professional Closing

**Schnell und sicher
Abschlüsse tätigen**

Inhalt

Erst verbindliches Abschließen von Verhandlungen kennzeichnet den erfolgreichen Verkäufer. Dafür bedarf es der richtigen Einstellung, einer exzellenten Vorbereitung und der Abschlussfrage zum optimalen Zeitpunkt.

Closing leicht gemacht:

Grundlagen, Einstellung, Vorbereitung, Phasen im Verkaufsprozeß, Käuferwiderstände erkennen und lösen, Optimieren des Kundendrucks, Kaufsignale, Abschlusstechniken, der richtige Moment, authentisch „Leiden“, die Kunst des Schweigens, Umgang mit Spannungen, Zug-um-Zug Geschäfte, Fehler beim Abschluß, Leitfaden für erfolgreiches Verkaufen

Nutzen

- Beschleunigtes Abschließen von Verkaufsverhandlungen
- Schnellere Auffassung von Kaufsignalen
- Verbesserte Vertriebsrhetorik
- Sicherer Umgang mit Einwänden
- Steigerung des Selbstvertrauens

Methode

Workshop, Rollensimulation mit Videofeedback

Dauer

2 Tage für 6-12 Teilnehmer