

ANALYSIS

SALES

COMMUNICATION

LEADERSHIP

PERSONALITY



Sales New Basics

Neue Sales- Strategien für Vertriebsberater

Inhalt

Der Workshop vermittelt aktuelle theoretische Verkaufsgrundlagen, in Kombination mit praktischen Trainingselementen, und Erfolgsmodellen aus der Neurolinguistik.

Werkzeuge für Praktiker:

Über die richtige Einstellung zum Verkaufen und zum Kunden, die persönliche Standortbestimmung, Zieldefinition, die verschiedenen Phasen im Vertriebsprozeß, das Verkaufsgespräch, Vertriebsstrategien und -taktiken, Telefonieren, das Preisgespräch, Einwandsbehandlung, der Abschluss, Reklamationen, Kundennachbetreuung.

Nutzen

- Vermittlung von Grundlagen effektiven Verkaufens
- Lernen und optimieren von Vertriebsprozessen
- Erfolgreiche „Wordings“ für schwierige Kunden (Macht, Leistungs-, Beziehungsmotive)
- Eigenoptimierung durch Vertriebsimulationen
- Kenntnisse im eigenen IST- SOLL- Abgleich

Methode

Workshop mit Videoanalyse, Unterlagen

Dauer

4 Tage (Block oder einzelne Tage)
für 6-12 Teilnehmer