

## SEMINARTITEL

# Verkaufs- und Kommunikationstechnik

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte im Verkauf.

## AUSGANGSLAGE

Sie sind als Vertriebsbeauftragter neu im Verkaufsgeschäft oder bereits seit einiger Zeit dort tätig, haben sich in Ihren bisherigen Verkaufsverhandlungen die fundierten Grundlagen methodischer Verkaufstechnik aber noch nicht vollständig angeeignet. Im Kundengespräch arbeiten Sie daher mehr mit Intuition als mit einer gezielten Methodik. Ihnen ist bewusst, dass andere Berater in Ihrer Branche durch den Einsatz ausgefeilter Gesprächstechniken und einer anderen Haltung zum Verkaufsgespräch deutlich bessere Ergebnisse in der Menge der Abschlüsse und der Höhe des Umsatzertrages erzielen.

## INHALTE DES SEMINARS

Das Seminar bietet Ihnen die Grundschule der modernen Verkaufs- und Kommunikationstechnik. Mit Beispielen aus der täglichen Verkaufspraxis erhalten Sie einen professionellen "Werkzeugkasten des Vertriebs", mit dessen Instrumenten Sie die Chancen und Hemmnisse einer Verhandlung mit Ihren Kunden besser bewältigen können. Das Seminar bietet Ihnen eine Leitlinie für die vertriebliche Gesprächsstruktur. Praktische Übungen verstärken die Erkenntnisse der erlernten Verkaufstheorie.

## DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Welche persönlichen Eigenschaften muss ich als Verkäufer mitbringen?
- Wie stellt sich mein Markt dar und welche Chancen und Risiken finde ich dort?
- Welche Bedeutung hat der Kunde?
- Wie funktioniert Kundenkommunikation?
- Wie strukturiere ich den gesamten Verkaufsprozess und worauf muss ich bei den einzelnen Schritten achten?
- Wie komme ich zu Gesprächsterminen?
- Wie bereite ich Vertriebstage und Kundenkontakte professionell vor?
- Welche Aufteilung gebe ich meinem Verkaufsgespräch, um aus dem Bedarf des Kunden einen konkreten Abschluss zu generieren?
- Welche konkreten Frage- und Abschlusstechniken gibt es und wann kann ich diese einsetzen?
- Wie vermeide ich unnötige Preisnachlässe?
- Wie reagiere ich auf berechtigte und unberechtigte Einwände des Kunden?
- Wie gehe ich mit entstandenen Konflikten um?
- Wie generiere ich aus kurzfristigen Verkaufserfolgen langfristige Kundenbeziehungen?

## NUTZEN DES SEMINARS

Im Seminar erhalten Sie das verkaufstechnische Rüstzeug, um in der Praxis zu mehr und besseren Verkaufsabschlüssen zu kommen. Durch praktische Übungen erlangen Sie einen souveränen Auftritt im Gespräch mit dem Kunden. Bewährte Verkaufstechniken, die Sie im Seminar kennen lernen, führen Sie gezielt zum Verkaufsabschluss und steigern Ihre Durchsetzungsfähigkeit als Verkäufer. Das Bewusstsein, mit der Aufgabe des Vertriebs einen der spannendsten und anspruchsvollsten Berufe auszuüben, steigert Ihre persönliche Arbeitszufriedenheit.

## WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Haben Sie Praxisbeispiele positiver oder negativer Art, die Sie in das Seminar einbringen können? Bringen Sie diese mit, damit in den Übungen Ihr konkretes Problem zu einer Lösung geführt werden kann.

## DAUER

2-3 Tage