



VERKAUFSGESPRÄCHE FÜHREN


Training

Coaching

Workshop

Mediation

 4 Stunden
bis 2 Tage

 4 bis 15
Personen



KURZ GESAGT

Verkaufen – das muss jede Unternehmerin und jeder Unternehmer. Durch die eigenen Produkte oder Dienstleistungen einen Mehrwert für den Kunden zu bieten und diesen auch noch nachvollziehbar und überzeugend darlegen, das ist eine wahre Kunst.



ZIEL & NUTZEN

Jedes Verkaufs- und Akquisegespräch lebt von der eigenen Initiative, auf potenzielle Kunden zuzugehen und in kürzester Zeit Interesse beim Gegenüber zu wecken. In diesem praxisorientierten Training lernen die Teilnehmenden Kommunikationstechniken, die Sie für ihre Verkaufsgespräche sowie die (Neu-)kundenakquise praktisch nutzen können.



INHALTE

- Die 5 Phasen eines Verkaufsgesprächs
- In Kontakt kommen
- Bedarfsanalyse
- Angebote machen
- Abschluss
- Verabschiedung
- Einwandbehandlung
- Ansätze der (Neu-)Kundenakquise

