

# ERFOLGREICH VERKAUFEN

## SEMINARBESCHREIBUNG

Der Schlüssel des Erfolges im Verkauf liegt darin, die Hintergründe dieses Prozesses zu kennen. Nur dann lässt sich Verkaufen aktiv gestalten. Wenn der Kunden für sich erst einmal erkannt hat, dass in diesem partnerschaftlichen Miteinander die für ihn optimale Lösung gefunden wird, ist er bereit, sein abschließendes „Ja“ zu geben - und zwar immer wieder. Hierfür ist es notwendig, die Gespräche sehr gut vorzubereiten, in jeder Situation den richtigen Ton zu treffen sowie als kompetenter Fachmann und vertrauensvoller Partner aufzutreten.

Heute reicht es jedoch nicht mehr aus, nur ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen. Zur Gewinnung potentieller Kunden und der langfristigen Betreuung der bestehenden Kunden werden beratende Maßnahmen immer wichtiger. Diese wollen professionell geplant und durchgeführt werden.

## SEMINARINHALTE

- Die Grundhaltung im Verkauf
- Systematischer Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Grundlegende Gesprächstechniken
- Verkaufsargumente optimal gestalten
- Widerstände kommen vor - der richtige Umgang mit Einwänden
- Kaufsignale erkennen und zielsicher zum Abschluß kommen
- Akquisition und Betreuung von Kunden - Beratung in der Kundenbetreuung

## ZIELGRUPPE

Nachwuchskräfte im Verkauf, Verkäufer, die ihre Kenntnisse auffrischen wollen, Verkäufer, die ihre beratende Rolle stärken wollen, Mitarbeiter in verkaufsorientierter Funktion.



### TRAINERIN

Martina Knobloch

Diplom-Kauffrau und selbstständige  
Trainerin seit 1997

## TEILNAHMEGEBÜHR

399,- € zzgl. Mwst.

Inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Arbeitsunterlagen