

Erfolgreiches, souveränes Verkaufen am Telefon (Aufbautraining)

- Inhalte:**
- > Richtige Vorbereitung und interessanter Gesprächseinstieg
 - > Die unterschiedlichen Kundentypen – der Kunde als Partner
 - > Bedarfsermittlung und Angebotserstellung
 - > Verhandlungstechniken – geschickter Umgang mit Einwänden und Blockaden sowie professioneller Umgang mit Wettbewerbsofferten und Preisdumping
 - > Abschlussorientierte Gesprächsführung
 - > Emotionale Kompetenz und Intelligenz
 - > Kaltakquise als besondere Herausforderung

Ziel: Der Kunde ist heute anspruchsvoller denn je. Über den Verkaufserfolg entscheiden nicht nur Produkt- und Dienstleistungsqualität, sondern vor allem emotionale Kompetenz und die Gabe, umfassend zu denken und zu handeln. Der Verkäufer der Zukunft muss sicher und zielorientiert auftreten, professionell mit „Tief- und Rückschlägen“ umgehen und vor allem kreativ und innovativ maßgeschneiderte Lösungen mit seinen Kunden erarbeiten können. Spielerisch erlernt der Seminarteilnehmer an konkreten Fallbeispielen und in verschiedenen Arbeitsgruppen sein Handwerk und erhält wertvolle Hilfen für langjährige erfolgreiche Kundenbeziehungen. Checklisten ergänzen das Seminarangebot.

Zielgruppe: Verkäufer im Innen- und im Außendienst, Key Accounter, Sachbearbeiter mit Kundenkontakt u.a.

Dozentin: Vera Sebastian

Dauer: 1 Tag

Ort: firmenintern oder externer Veranstaltungsort nach Vereinbarung

Preise: 2-5 Teilnehmer: 1.500,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen
6-9 Teilnehmer: 1.800,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen