

Händlerschulungen als Vertriebs-Strategie nutzen

„Was nutzt Ihnen das beste Produkt, wenn der Händler es nicht verkauft?“ Das letzte entscheidende Glied in der Kette zum Abverkauf Ihres Produkts ist der Verkäufer oder die Verkäuferin im Handel. Wir stellen Ihre Handelspartner so auf Ihr Produkt ein, dass sie so verkaufen, als wären es Ihre Mitarbeiter.

Ziele

- Identifikation und emotionale Bindung des Verkaufspersonals im Handel mit der Marke und dem Produkt
- Verkaufsorientierte Produktkenntnisse gezielt im Abverkauf nutzen
- Vom Verkäufer zum POS-Manager – was erwartet der Konsument vom zeitgemäßen Verkäufer?
- Das eigene Verkaufsverhalten reflektieren und erfolgshemmende Verhaltensweisen abbauen
- Sicheres Auftreten auf der Verkaufsfläche, um argumentationsstark bei preissensiblen Kunden zu verkaufen
- Spaß am Verkaufen – Kunden begeistern und Zusatzverkäufe realisieren

Inhalte

- Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Verkaufsgespräch
- Systematische Bedarfsermittlung im Kundengespräch
- Begeisterung des Kunden für eine Marke/Dienstleistung durch Eigenmotivation
- Rhetorische Werkzeuge im Verkaufsgespräch
- Verkaufen einer Marke und deren Produktidee
- Wirkungsvolle Methoden der Preisverhandlung
- Effektive Abschlusstechniken
- Entwicklung von Selbstbild und Selbstvertrauen für das Verkaufspersonal
- Blickwinkel des Kunden einnehmen
- Professioneller Umgang bei preissensiblen Kunden
- Wege und Techniken der Selbstmotivation