

## Professionelles Verkaufen I

„Menschen kaufen bei Freunden“. Gute Verkäufer analysieren und erkennen Kundenbedürfnisse und überzeugen den Kunden durch den professionellen, zielgerichteten Einsatz der richtigen Mittel.

### ZIELE

- Auf verschiedene Kunden-Typologien unterschiedlich reagieren
- Bedeutung der Unternehmenswerte und -ziele für die Gestaltung des Verkaufsgespräches
- Verkaufsgespräche zielorientiert durchführen
- Eigene Ideen entwickeln, um den Kunden zum Abschluss zu bewegen
- Strukturiert Initiativen zur Umsatzsteigerung mit dem Kunden

### INHALTE

- Welche Daten und Informationen benötige ich vor dem Kundengespräch?
- Den Bedarf erkennen, analysieren und die Kaufmotive erkennen
- Die sechs wichtigsten Schritte für ein nachhaltiges Verkaufsgespräch
- Verkaufsförderungsmittel professionell und situativ einsetzen
- Einsatz einer professionellen Fragetechnik um Bedürfnisse des Kunden herauszufinden
- Abwehrmechanismen bei Gesprächspartnern erkennen und souverän meistern
- Bewusst Umsatzchancen ansprechen und umsetzen
- Den Verkaufsabschluss erfolgreich herbeiführen
- Auf Scheinargumente souverän und professionell reagieren
- Kunden-Nutzen-Argumentation zielgerichtet einsetzen