

Professionelles Verkaufen II

Kein Verkaufsgespräch ohne Abschluss! „Der Termin war gut, aber der Kunde hat nicht gekauft...“ Damit Sie diesen Satz nicht mehr hören, muss Ihre Mannschaft alle Werkzeuge des Verkaufens kennen und anwenden können. Nur so können Sie die Abschlussquote Ihres Vertriebsteams verbessern.

ZIELE

- Kundenverhalten psychologisch richtig einordnen und effektiv analysieren
- Fallweise kundenorientierte Gesprächsstrategien entwickeln
- Absatzpotentiale des Kunden erkennen und nutzen
- Argumentationsstrategien im Verdrängungswettbewerb einsetzen
- Die persönliche Einstellung als Basis für überzeugendes Verkaufen

INHALTE

- In der Gesprächsführung: Weg vom Monolog – hin zum Dialog
- Geplanter Aufbau und Ablauf für ein überzeugendes Kundengespräch
- Die Besuchs- und Gesprächsvor- und -nachbereitung
- Aktives Zuhören während des Kundengesprächs
- Verkaufen von Ideen und Konzepten mit dem Ziel der Absatzsteigerung
- Der Blickwinkel des Kunden – was will er und warum?
- Beherrschen von Gesprächstechniken, besonders in der Einwandentkräftung
- Entwicklung kreativer Möglichkeiten von Absatzideen durch „Achtsamkeit“ vor und während des Kundenbesuches
- Preisverhandlungen erfolgreich meistern und mit Gegenleistungen koppeln
- Kaufsignale erkennen und methodisch richtig interpretieren
- Wie erreiche ich einen konkreten Verkaufsabschluss im Kundengespräch?