

FACT SHEET

Mein Weg nach oben Ein etwas anderes Verkaufstraining

Zielgruppe

Personen, die als Verkäufer täglich im Kundenkontakt stehen und hier neue Ideen und Ansätze suchen, um noch erfolgreicher zu werden.

Gründe zur Bewegung

Verkaufen macht dann Spaß, wenn man erfolgreich ist! Erfolg macht sicher und strahlt auf Ihre Kunden aus. Kunden sind heute sehr kritisch, bestens informiert und nur schwer einzuschätzen. Dies macht den Verkauf nicht gerade einfacher! Andererseits suchen sie nach sinnvollen Unterscheidungskriterien im Dschungel der Überinformation, wollen Sicherheit für ihre Entscheidungen, wollen unterhalten werden. Verkäufer von heute müssen diese Entscheidungskriterien liefern: Emotionalität, Begeisterung und Abwechslung.

Nutzen des Trainings

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie als Verkäufer noch erfolgreicher, wie Sie ganz nach oben kommen, aber auch, wie Sie sich gegen „Rückschläge“ absichern können, um dauerhaft „oben“ zu bleiben. Neben vielen „fachlichen“ Inputs, Tipps und Tricks, erleben Sie in diesem Training, wie Sie Ihre Grenzen erweitern, wie Sie Mut aufbringen können, um neue Dinge anzupacken und wie wichtig bei allem Erfolg und Ehrgeiz auch die richtige Absicherung ist. Der ständige Wechsel von Theorie und praktischer Umsetzung macht dieses Training so einzigartig.

Inhalte

- meine Person als Verkäufer:
 - * die richtigen Ziele setzen
 - * Strategien und Planung für das Verkaufsgespräch
 - * voller Einsatz auch in „schwierigen Zeiten“
 - * meine Identifikation mit meinem Beruf
 - * richtiges Zeitmanagement
- Begeisterung im Verkauf - Kunden kaufen nur von begeisterten Verkäufern:
 - * wie begeistere ich mich und meine Kunden für mein Produkt
 - * meine Wirkung auf andere überprüfen
 - * emotionaler Verkauf
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen:
 - * Einwandbehandlung
 - * Umgang mit Beschwerden
- Zum Ende kommen:
 - * Empfehlungsnahme und Abschlusstechniken

Dauer

2 Tage

Trainer

Kai Heß, ass.jur.

Anzahl

Maximal 12 Personen