

Erfolgreichere Verkaufsgespräche

Training

Inhalt

- Inhalt eines erfolgreichen Verkaufsgespräches
- Fragetechnik, Fragekatalog
- aktives Zuhören
- Entscheidungsträger ermitteln
- Der Kunde als Partner
- Abschluss einleiten
- Verkaufsstrategien und Anpassungen
- Medien

Ziele

Zu wissen was der Kunde erwartet und dies richtig anzubieten ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Die Teilnehmer erlernen praxisnah ihre Werkzeuge, Prozesse und Strategien zu erweitern und verbessern.

Zielgruppe

Führungspersonen und Mitarbeitende im Verkaufsbereich mit dem Ziel die Kunden-Zusammenarbeit noch erfolgreicher zu gestalten.
(Verkauf, Service, Ersatzteildienst, usw.)

Dauer

3 Tage / 2 Tage

Ort

Gemäss Vereinbarung

