



Erfolgreich Verkaufen

...wirkungsvolle Methode für den nachhaltigen Verkaufserfolg

Menschen kaufen Produkte und Dienstleistungen. Deshalb ist es wichtig, neben Zahlen, Daten und Fakten auch auf die Menschen einzugehen. Grundlage dieses Trainings ist die Biostrukturanalyse, die auf eine wissenschaftlich fundierte und vielfach erprobte Art und Weise erlaubt, sich schnell auf Kunden und Verhandlungspartner einzustellen und sich selbst und seine eigene Wirkung einzuschätzen. Basierend auf diesen Ergebnissen werden Ihnen Methoden zur Gesprächs- und Verhandlungsführung vermittelt. Der Umgang mit Einwänden und Preisverhandlungen sowie ein erfolgreicher Abschluss sind ebenfalls Bestandteil des Trainings.

Inhalte:

- Ermittlung der eigenen Persönlichkeit anhand der Biostrukturanalyse
Das **STRUCTOGRAM**® Trainingsprogramm für den Vertrieb im Überblick:
- Ableitung von Verhaltensempfehlungen für die verschiedenen Menschen- und Kundentypen
- Methoden und Werkzeuge zur Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Methoden zum Umgang von Preisverhandlungen und Rabattgesprächen
- Werkzeuge für den Umgang mit Einwänden und Widerständen
- Methoden zum erfolgreichen verbindlichen Gesprächsabschluss

Ihr Nutzen:

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie...

- sich selbst und Ihr Auftreten richtig einschätzen
- sich auf verschiedene Kunden einstellen
- schwierige Kunden überzeugen
- auf Einwände eingehen
- Preis- und Rabattgespräche erfolgreich führen
- verbindliche Abschlüsse sicherstellen

Teilnehmerkreis:

Serviceleiter, Service Key Account Manager, Ersatzteil Verkäufer, Service Vertriebsmitarbeiter (Außendienst), Vertriebsmitarbeiter

IMPULS - Lernen Sie vom Pionier und Marktführer der Service-Beratung!
Profitieren Sie von unserem exzellenten Service Know-how und der Erfahrung aus über 300 erfolgreichen After Sales Service Projekten sowie mehreren tausend Schulungsteilnehmern.