



Verkaufen leicht gemacht

INHALTE

Grundlagen des erfolgreichen Verkaufs:

Verkaufsgrundlagen:

Lernen Sie die grundlegenden Techniken des erfolgreichen Verkaufs kennen. Wie entwickeln Sie eine Verkaufsstrategie? Wie erkennen Sie Kundenbedürfnisse? Wie präsentieren Sie Ihr Produkt?

Kundenzentrierter Verkauf:

Erkennen Sie die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer KundInnen gehen Sie darauf ein. Wie bauen Sie eine vertrauensvolle Beziehung auf? Wie führen Sie ein Kundengespräch? Welche Vorbereitung haben Sie? Wie stellen Sie die richtigen Fragen und hören aktiv zu?

Überzeugungskraft und Argumentation:

Lernen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen in eigenen Worten authentisch zu präsentieren. Erstellen Sie Nutzenargumentationen und bereiten Sie sich auf möglich Einwände vor

Verkaufstechniken:

Testen Sie unterschiedliche Verkaufstechniken kennen, um den eigenen Prozess zu optimieren. Lernen Sie, den Nutzen Ihrer Produkte hervorzuheben, Cross-Selling und Up-Selling anzuwenden und den Abschluss erfolgreich zu gestalten.

Beziehungsaufbau und Kundenbindung:

Erfahren Sie, wie Sie Kunden langfristig binden können und den Mehrwert Ihrer Produkte und Dienstleistungen kommunizieren. Wie führen Sie eine Kundennachbetreuung durch und welche Kundenbindungsmethoden gibt es?

MÖGLICHE FORMATE

Prozess-Begleitung, Workshop, Vortrag, 1:1 Coaching