

1903 Vertriebstraining Basics

Verkauf ist mehr als nur ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen. Verkauf bedeutet Menschen und deren Bedürfnisse zu verstehen und zielgerichtet, im Sinne der Menschen, zu verwenden. Sie lernen in diesem 2-tägigen Training die wesentlichen Grundlagen des erfolgreichen und nachhaltigen Verkaufens.

Zielgruppe:

Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, Führungskräfte, Selbständige und Mitarbeiter/-innen die die Grundlagen im Verkauf auffrischen, erlernen und ergänzen wollen.

Voraussetzung:

Grundkenntnisse im Umgang mit Kunden, gute Kenntnisse über das eigene Dienstleistungs-/Produktangebot

Inhalte:

- Abgrenzung von Vertrieb und Verkauf
- Erfolgsfaktoren im Verkauf
- Psychologische Grundlagen im Verkauf
- Praxisorientiertes Eingehen auf individuelle Themen und Problemstellungen der Teilnehmer
- Aufbau eines professionellen Verkaufsgesprächs
- Bedürfnisorientiertes Verkaufen
- Einsatz Gesprächstechniken
- Produktkenntnisse optimal einsetzen
- Abschlusstechniken
- Einwandbehandlung
- Selbstmanagement im Verkauf

Nach Absolvierung dieses Trainings finden Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Wie bedürfnisorientiertes Verkaufen funktioniert
- Wie Sie gezielt Vertrauen und Sympathie aufbauen
- Wie Sie einen „roten Faden“ durch ihr Verkaufsgespräch aufbauen und halten
- Wie Sie zielgerichtet kommunizieren
- Wie Sie die Vorteile Ihres Produktes/ Ihrer Dienstleistung optimal im Kundengespräch einsetzen
- Wie Sie mit den Haupteinwänden Ihrer potenziellen Kunden umgehen
- Wie Sie den Abschluss timen



Kursbuchung und weitere Details unter **1903** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe