

1920 Abschlusstechniken im Spitzenverkauf

Einer der wichtigsten Momente im Verkaufsgespräch: Der Abschluss. In diesem 1-Tages-Training erhalten Sie die Übersicht, wie Sie am krönenden Ende eines Vertriebsprozesses alles richtig machen, um Ihre Kunden für sich zu gewinnen und ohne viele gängige Fehler den Weg zum Erfolg beschreiten.

Die Zielgruppe:

Führungskräfte bzw. Führungskräftenachwuchs im Vertrieb, Account Manager, Key Account Manager und alle, die in Verhandlungen/Abschlussgespräche eingebunden sind.

Die Voraussetzungen:

Gute Kenntnisse über Vertriebsprozesse und Kundenkommunikation, gute Kenntnis über die eigene Produkt- und/oder Dienstleistungsvielfalt

Die Inhalte:

- Die richtige Kundenselektion
- Angebotsmanagement
- Planung, Aufbau und Durchführung von Abschlussgesprächen
- Persönlichkeit des Gegenübers erkennen
- Strategien und Taktiken im Abschlussgespräch
- Umgang und Abwehr unfairer Methoden
- Verhalten und Motivation der Gesprächspartner rechtzeitig erkennen und für sich nützen
- Befreiungsstrategien gegen unfaire Taktiken
- Adrenalin Management
- Was passiert bei Entscheidungen im Kopf?
- Abschlusssignale erkennen
- Wie ticken Einkäufer?
- Keine Angst vor einem "NEIN"
- Abschlussgespräche im Team
- Umgang mit Gruppendruck
- Was passiert danach?

Nach Absolvierung dieses Trainings ...

- Haben Sie Methoden und Techniken kennengelernt, um Ihre Abschlussquote deutlich zu erhöhen.
- Sind Sie sicherer bei Formulierungen, die ihnen die Frage nach dem Auftrag erleichtern.
- Konnten Sie Ihre Selbstsicherheit steigern.
- Können Sie Strategien und Taktiken des Gegenübers rascher erkennen



Kursbuchung und weitere Details unter **1920** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe