



Professionell verkaufen

Erfolgreich zu verkaufen ist erlernbar. Schliesslich besteht professionelles Verkaufen aus einer Reihe von erlernbaren Verhaltensmustern und kommunikativen Fähigkeiten. In diesem Seminar lernen Sie, in Form eines Verkaufstrainings, Verkaufsgespräche noch effizienter und erfolgreicher zu führen. Neben dem strukturierten und gezielten Aufbau von neuen Kundenkontakten liegt der Schwerpunkt auf der erfolgreichen Durchführung von Verkaufsgesprächen und einem souveränen persönlichen Auftritt. So eignen Sie sich Schritt für Schritt alle notwendigen Fähigkeiten an, um im Verkauf erfolgreich zu sein.

Nächste Durchführungen

Dienstag, 29. November 2022 in Zürich

Beschreibung

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie lernen, das Persönlichkeitsmuster Ihres Gesprächspartners zu entschlüsseln.
- Sie trainieren professionelle Bedarfsabklärungen und können Lösungen kundengerecht darstellen.
- Sie wissen, wie Sie nutzenorientiert argumentieren, Einwände entkräften und das Verkaufsgespräch verhandlungsstark zum Abschluss führen.
- Sie können die Körpersprache Ihres Kunden deuten und Rückschlüsse auf Ihre Verkaufschancen schliessen.
- Ganz allgemein optimieren und erweitern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit.

Inhalte des Seminars

Kunden kontaktieren

- Telefonischer Erstkontakt
- «Aufhänger» für das Gespräch
- Terminvereinbarung am Telefon

Persönlicher Kontakt

- Kundentypologien und die Konsequenzen für das Verkaufsgespräch
- Der 1. Eindruck: Ihre Wirkung auf andere
- Möglichkeiten der wirkungsvollen Gesprächseröffnung
- Einstieg ins Verkaufsgespräch
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Strukturierte Bedarfsermittlung
- Einsatz verschiedener Fragetechniken
- Das eigene Unternehmen überzeugend darstellen
- Sicher und überzeugend Argumentieren
- Der Umgang mit Einwänden
- Methoden der Preisargumentation

Details

Bestätigung/Zertifikat

Teilnahmebestätigung

Typ

Praxis-Seminar 1 Tag, von 09.00 bis ca. 16.30 Uhr

Veranstalter

WEKA Business Media AG

Inbegriffen

Digitale Dokumentation, Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe

Finanz- und Vorsorgeberater, Geschäftsführer, Ingenieure, Marketingleiter, Marketingplaner, Treuhänder, Unternehmer, Verkäufer

Referent/innen

René Hübscher

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung,
Schaffhauserstrasse 228, 8057 Zürich
([Lageplan/Routenplaner](#))

Preis

CHF 890.00

- Abschlusssignale der Kunden
- Interesse verstärken und das Gespräch erfolgreich zum Abschluss führen

Methoden

Die Inhalte werden mit vielen praxisnahen Fallbeispielen vermittelt. Die Erkenntnisse werden auf die Verkaufspraxis der Teilnehmenden übertragen. Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeiten, Rollenspielen sowie Einzelarbeiten, Trainerfeedback, Kurzvorträgen, Erfahrungsaustausch und Diskussionen statt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Das ist im Seminarpreis inbegriffen

Der Seminarpreis versteht sich inklusive Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf: <https://www.seminar-portal.ch/professionell-verkaufen.html>

