

Seminar „Verkauf“

„Terminieren per Telefon, gewinnen im Kundengespräch, abschlussorientiert verkaufen“



In diesem 3-tägigen Praxis-Seminar lernen Sie, wie Sie

- schneller zu Gesprächsterminen gelangen,
- die Kunden begeistern,
- mit Einwänden und Preisverhandlungen umgehen und
- die richtigen Abschlussfragen stellen.

Lehrvortrag, Teamarbeit, Übungen und Rollenspiele wechseln sich ab und sichern der schnellen Lerntransfer.

**Inhaltsbeschreibung, Zeiten, Gebühren, Anmeldeformular
und die Trainer-Vorstellung finden Sie auf den folgenden
Seiten.**

Seminar-Beschreibung

1.Tag

Telefon-Training

- Positive Einstellung zum „Telefonverkauf“
- Wirkungsmittel am Telefon
- „Überwinden“ des Vorzimmers / Ermittlung der „Zielperson“
- Erstellung eines individuellen Gesprächsleitfadens
- Aufhänger / Eröffnungssätze / Angebotspräsentation
- Umgang mit Einwänden / Anlehnung / Reklamationen
- Terminierungs-Methoden
- Rollenspiele und „Live-Gespräche“

2. Tag

Verkaufsgespräch

- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgespräches
- Kommunikation / Beziehungsaufbau / Gesprächseinstieg
- Bedarfsanalyse – die richtigen Fragetechniken
- Erarbeiten / Erkennen von Kaufmotiven und -Signalen
- Vorteil-Nutzen - Argumentation
- Erstellen eines Einwand-Skriptes
- verschiedene Abschlusstechniken
- Verhandlungsstrategien, Preisverhandlungen
- Gruppenübungen und Rollenspiele

3. Tag

Live-Training

- Vertiefung des Erlernten
- Live-Gespräche mit potenziellen Kunden
- umfassende Feed-Back - Gespräche

Anmeldeformular

Hiermit melden wir uns zum Seminar
„Terminieren per Telefon, gewinnen im Kundengespräch,
abschlussorientiert verkaufen“ verbildlich an.

Termin(e) bitte ankreuzen:

- 19. - 21.02.2019
- 21. - 23.03.2019
- 23. - 25.04.2019
- 22. - 24.05.2019
- 27. - 29.07.2019
- 03. - 05.09.2019
- 29. - 31.10.2019
- 10. - 12.12.2019
- 19. - 21.02.2019

Firmenname: _____

Name des Mitarbeiters: _____

Name des Mitarbeiters: _____

Name des Mitarbeiters: _____

Firmenanschrift: _____

Seminarort : Hotel Haus Hohenstein, 58453 Witten, Zum Hohenstein 1
oder in den Seminarräumen unseres Institutes

Seminargebühr pro Teilnehmer: 1.000,00 €, zuzügl. 19 % Mehrwertsteuer
für beide Tage, inkl. Work-Book.

Geschäftsbedingungen

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung, die verbindlich ist. Eine Stornierung ist bis 4 Wochen vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei späterer Absage wird der volle Preis berechnet. Eine Benennung eines anderen Mitarbeiters ist aber kostenfrei, jederzeit möglich. Eine Verschiebung in einen anderen Termin ist bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich.

Wird das Seminar vom Veranstalter abgesagt, entstehen dem Teilnehmer keine Schadensersatzansprüche. Der Veranstalter verpflichtet sich, zeitnah für einen Ersatztermin zu sorgen.

(Ort, Datum)

(Name)

(Unterschrift)