



Erfolg im Verkauf 1 Basis

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Teilnehmer/innen erhalten in diesem Seminar das kommunikative und verkäuferische Grundlagenwissen und –training zur erfolgreichen Ausübung verkaufs- und kundenorientierter Aufgaben.

Zusammen mit der Seminarleitung werden darüber hinaus individuelle Voraussetzungen festgestellt und Möglichkeiten für die weitere persönliche Entwicklung aufgezeigt und erörtert.

Inhalte:

- ▶ Aktuelle Markt- und Verkaufssituation
- ▶ Bausteine einer erfolgreichen Verkaufsstrategie
- ▶ Allgemeine Bedürfnisstrukturen (nach Maslow)
- ▶ Eigene Bedürfnisstrukturen
- ▶ Basiskompetenzen im Verkauf
- ▶ Das verkäuferische Handlungsdreieck: Verkäuferkompetenz, Produkt/Dienstleistungswissen, betriebswirtschaftliche Kompetenz
- ▶ Wesentliche Unterschiede im Verkauf von Produkten vs. Dienstleistungen
- ▶ Allgemeine und spezielle Kundenerwartungen
- ▶ Grundlagen der Kommunikation
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung mit Kunden
- ▶ Einstieg in das Methodenkonzept „Verkauf mit Perspektive“
- ▶ Umgang mit verschiedenen Ansprechpartnern

Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Quereinsteiger, Ingenieure mit Verkaufs- und Beratungsaufgaben bei Kunden.

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstration, Übungen, Rollenspiele und Fallbeispiele mit Videofeedback, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de