



Erfolg im Verkauf - TOP IM SHOP -

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Attraktives Marketing bewegt Kunden dazu, ein Geschäft zu betreten. Doch ob sie dann kaufen, was und wie viel – das entscheiden dann vor allem die Verkäufer und Berater mit.

Fachverkäufer benötigen eine hohe, sehr spezielle Qualifikation und persönliche Eignung, um sich in den Einkaufsvorgang von Kunden erfolgreich einbringen zu können. Die Teilnehmer von Top-im-Shop erhalten in diesem Seminar das kommunikative und verkäuferische Training, in der Verkaufsfläche erfolgreich zu sein, sicher zu beraten und erfolgreich zu verkaufen. Im Mittelpunkt stehen insbesondere das gelungene Verkaufsgespräch, die fachkundige, einfühlsame Bedarfsermittlung, sowie erfolgreiche Abschlusstechniken.

Inhalte:

- ▶ Aktuelles Käuferverhalten
- ▶ Vom Kundenwunsch zum Kaufmotiv
- ▶ Wahrnehmung mit allen Sinnen
- ▶ Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis
- ▶ Körpersprache in der Begegnung mit Kunden
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung mit Kunden: Wer fragt, der führt
- ▶ Sicher zum Abschluss: Verkauf mit Perspektive
- ▶ Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern
- ▶ Gelebte Kundenorientierung im Fachhandel
- ▶ Eigen- und Fremdbild als Verkäufer
- ▶ Herstellen einer funktionierenden Wellenlänge als Basis für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- ▶ Sympathischer Auftritt und wirkungsvolle Körpersprache

Zielgruppe:

Fachhandelsverkäufer/innen;
Verkaufsberater/innen

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele.

Seminardaten:

Dauer: 1 bis 2 Tage, je nach Voraussetzung und Teilnehmeranzahl;
Gegebenenfalls Coaching im Shop.

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243
info@lorenz-seminare.de