

Der Verkaufsversteher - Der Kunde als Mensch steht im Mittelpunkt

Verkaufskompetenz

Dauer:	4 mal 90 Minuten als Webinar
Zielgruppe:	Menschen, die Ihre Verkaufskompetenz erhöhen wollen
Voraussetzung:	Spaß am Verkauf
Nutzen:	<p>Sie lernen, worauf es im Verkauf wirklich ankommt.</p> <p>Sie lernen, wie Sie Grundlagen der Verkaufspsychologie erfolgreich für Ihre Verkaufsgespräche nutzen können.</p> <p>Sie verstehen die Kauf-Motive des Kunden und können diese in Ihren Gesprächen gezielt wecken und gezielt für Abschlüsse nutzen.</p> <p>Sie können professionell Termine vereinbaren und verstehen ein NEIN des Kunden als Vertriebschance.</p> <p>Sie erfahren, wie Sie ein nachhaltiges Beziehungsmanagement dazu nutzen können, dass Ihr Kunde Ihr Fan wird und immer wieder bei Ihnen kaufen möchte.</p>
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">▫ Verkaufsgespräche professionell vorbereiten.▫ Grundlagen der Verkaufspsychologie.▫ Fragen statt sagen – Wie viel fragt, erfährt auch viel.▫ Beziehungsmanagement professionell gestalten: Kauft der Kunde Dich als Person, kauft er auch Deine Lösungen.▫ Terminvereinbarung? Aber gerne: Kunden wollen das auch.▫ Ein NEIN gehört dazu; die typische Angst davor, etwas falsch zu machen.▫ Tue Gutes und rede darüber; wie Kunden Sie weiterempfehlen.
Trainer	B!-Team