

Vertrieb – Mit Herzblut verkaufen

Teaser
In diesem Training erhalten Sie das nötige „Update“, um als erfolgreicher Vertriebler souverän und sicher mit Herz und Verstand zu verkaufen.
Ziele
Sie... <ul style="list-style-type: none">• Lernen Ihre Kundenbesuche perfekt vorzubereiten• Setzen verschiedene Medien effektiv und sicher ein• möchten auf der Beziehungsebene sympathisch und souverän auf Ihr Gegenüber wirken• möchten den Kunden überraschen und von Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung begeistern• lernen den Kunden emotional abzuholen und zielorientiert ein Ergebnis zu erreichen• führen den Kunden hinsichtlich seiner Bedürfnisse dynamisch zu einem Ziel
Inhalte
In diesem Training behandeln wir folgende Inhalte: <ul style="list-style-type: none">• Herausforderungen und Chancen, die sich beim Kunden stellen• Abwechslungsreiche Information mit verschiedenen Medien realisieren• Die eigene Wahrnehmung steigern (Selbstreflektion) / Körpersprache effektiv einsetzen• Mit einer positiven Grundeinstellung auch bei schwierigen Gesprächspartnern punkten• Gesprächsstruktur und klare Kommunikation helfen Missverständnisse zu vermeiden• Kunden abholen und dynamisch zu einem Ergebnis führen
Nutzen
Das Training hilft <ul style="list-style-type: none">• Beim optimalen Vorbereiten von Kundenterminen• Durch den optimalen Technikeinsatz ein gutes Infotainment und beim Gesprächspartner ein gutes Gefühl zu hinterlassen• missverständliche Gesprächssituationen zu meistern und wirkungsvoll in Körpersprache und gesprochenem Wort zu argumentieren• Kunden dynamisch und ergebnisorientiert hinsichtlich ihrer Bedürfnisse zu führen
Zielgruppe
<ul style="list-style-type: none">• Vertriebsmitarbeiter• Technische Mitarbeiter mit intensivem Kundenkontakt
Art und Umfang
Training, 8 Stunden (Online oder in Präsenz) Auch auf Englisch möglich

Gerne ergänzen wir diese Aspekte nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.
