

Verkaufen mit Glaubwürdigkeit und Sympathie

Seminarziel

Gute persönliche Beziehungen sind heute die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg als Berater und Verkäufer.

Sie lernen grundlegende Prinzipien für den Aufbau guter Kundenbeziehungen kennen. Sie stellen fest, dass es Ihnen viel leichter fällt, Neukunden zu gewinnen und bei potenziellen Kunden auf sympathische und glaubwürdige Art Türen zu öffnen. Sie stellen ein Klima des Vertrauens her, die Basis für dauerhaft gute Beziehungen.

Seminarinhalt

- Kommunikation und Kundenversprechen
- Wie entsteht Kundenzufriedenheit und Kundenbindung?
- Wichtige Elemente der Kommunikation für das Verkaufsgespräch
- Interessenten als Kunden gewinnen
- Die richtigen Fragen stellen, weniger reden
- Die Nutzenargumente kennen
- Einwände ausräumen und zu einem guten Abschluss kommen
- Kaufsignale erkennen
- Kaufabschluss
- optional: Offerten nachfassen

Ihr Nutzen

- Sie erarbeiten konkrete Resultate, die Sie in Ihrem Alltag einsetzen können
- Sie trainieren, positiv zu argumentieren
- Sie beantworten jeden Einwand professionell und souverän
- Sie bekommen viele Tipps für die Gesprächsführung

Zielgruppe

Alle, die mit Kunden Kontakt haben: Verkäufer, die neu im Beruf sind oder schon Erfahrung mitbringen, Unternehmer, Selbstständige, Techniker, Handwerker, Mitarbeiter im Kundendienst und Sachbearbeiter. Sie lernen Techniken kennen, die Ihnen helfen, Ihre Kunden besser zu verstehen und so mehr zu verkaufen.

Seminarleitung

Jacqueline Steffen, Betriebsökonomin HWV, Kommunikationstrainerin und Coach oder eine erfahrene Trainerin / ein erfahrener Trainer aus dem Team.

Sprachen

Dieses Training bieten wir in D, E, F und Sp an.

THE Business Training
Company GmbH
Lerchenbergstrasse 94
CH-8703 Erlenbach

M +41 79 423 25 40
T +41 43 277 97 30

steffen@btco.ch
www.btco.ch