

Verkaufstraining Basisseminar

Das Seminar wendet sich an alle, die in irgendeiner Form, ob Innendienst oder Außendienst mit Verkauf zu tun haben. Ausgehend vom Grundwissen des Verkaufs werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt und in praxisnahen Übungen trainiert.

- **Einleitung**
- **Grundwissen des Verkaufs**
- **Leistungsmaximierung**
- **Zielsetzung und Zielerreichung**
- **Die drei Phasen des Verkaufsgesprächs**
- **Die Kontaktphase**
 - Die Kontaktphase, der erste Schritt zu Ihrem Erfolg
 - Kommunikationsmittel Körpersprache
- **Die Grundlagen der Kommunikation**
 - Kommunikation und ihre Bedeutung
 - "Worte repräsentieren nicht die Wirklichkeit"
 - Kommunikationsstufen
 - Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Ebenen
 - Selbstmordwörter und Reizwörter vermeiden!
 - Reizformulierungen
 - Optimale Gestaltung der Kontaktphase / Gesprächseröffnung
- **Kundenbedarfsanalyse**
 - Bedarfsanalyse
 - Kundenbedürfnisse erkennen
 - Bedürfnisse und Motive
 - Hierarchie und Bedürfnisse
 - Psychologie der Kundenmotivation
- **Die richtige Fragetechnik**
 - Wer fragt, der führt - wer argumentiert, verliert!
 - Reden Sie nicht, fragen Sie!
 - Der Interessensverlauf während des Verkaufsgesprächs
- **Aktiv HINHÖREN**
 - Kontrolle und Feedback
 - Das Gleichgewicht in der Gesprächsführung



- **Die Angebotsphase**

- Die Angebotsphase - der zweite Schritt zu Ihrem Erfolg!
- Richtige Präsentation von Produkt- und Leistungsvorteilen
- Bedarfsentwicklung
- Argumentationstechnik
- Abbau von Hemmschwellen und Hindernissen
- Einwandbehandlung
- 10 dialektische Möglichkeiten zur Einwandbehandlung
- Abfangformulierungen zur Einwandbehandlung

- **Die ABSCHLUSSPHASE**

- Der goldene Abschluss, unser Erfolg!
- Kaufsignale
- Die Preisargumentation
- Psychologische Preisminimierung
- Erfolgreiche Vorgehensweisen bei der Preisdiskussion
- Die richtige Vorgehensweise bei Rabattgesprächen
- Vorgehen bei der Abschlusstechnik
- Abschluss-Techniken und Reaktionsauslöser
- Weitere Abschlusstechniken und Reaktionsauslöser

- **Verstärker**

- Verstärker zur Steigerung der Kundenbindung