

Intensivtraining für Akquisiteure und Verkäufer

Seminar
M 07

Ein guter Verkäufer zu sein, reicht heute nicht mehr aus – sondern man muss zu den besten zählen, will man trotz wachsender Konkurrenz am Markt erfolgreich zu sein.

Nicht nur Leistungssportler, auch professionelle Verkäufer trainieren ihre Fähigkeiten. Sie machen sich ihre Stärken immer wieder bewusst und sind bestrebt, sie weiterzuentwickeln. Überdurchschnittliche Akquisiteure und Verkäufer sind aber auch ständig bemüht, Rückmeldungen hinsichtlich eventueller Verhaltensschwachpunkte zu erhalten. Nur auf diese Weise werden ihnen diese bewusst und eröffnen sich Chancen, sie durch Training zu minimieren. Dazu können unzweckmäßige Gesprächstaktiken ebenso gehören wie mangelnde Partnerorientierung, störende Redegewohnheiten und manche andere Persönlichkeitsmerkmale.

Die ständige Arbeit an sich selbst ist letztlich das Rezept der Erfolgreichen.

Seminarziel Die Teilnehmer/innen erweitern ihr Verkaufswissen und optimieren ihre Verhandlungstechniken. Die lockere Seminaratmosphäre erleichtert es ihnen, sich gegenseitig freimütige Rückmeldungen hinsichtlich ihrer kommunikativen Wirkung auf Verhandlungspartner zu geben. Sie erproben neue Verhaltensweisen und gewinnen auch die notwendige Selbstsicherheit im Umgang mit schwierigen Kunden.

Inhalte

- Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Bedarf und Bedürfnisse des Gesprächspartners erkennen
- Zweckdienliches Fragen
- Vom Hören zum aktiven Zuhören
- Folgerichtige und zielorientierte Argumentationsketten
- Verkäufervorteile und Kundenzufriedenheit
- Glaubwürdig verhandeln um Preise und Preisnachlässe
- Gleichgewicht zwischen Preis und Leistung
- Verhandlungsentscheidende Nutzenargumente
- Konstruktives Umgehen mit Skepsis und Einwänden
- Zielstrebige Abschlusstechniken, klare Vereinbarungen
- Positiver und zukunftsorientierter Schlusskontakt

Methodik Rollenspiele zu Akquisitions-/Verkaufssituationen aus der Praxis der Teilnehmer/innen. Selbstkontrolle durch Videoaufzeichnungen und gegenseitiges Coaching. Schriftliches Begleitmaterial und Literaturhinweise.

Teilnehmer Akquisiteure und Verkäufer mit Praxiserfahrung sowie Berufseinsteiger mit theoretischen Vorkenntnissen. Max. 10 Teilnehmer/innen.