



Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss

Verkaufen findet in erster Linie von Mensch zu Mensch statt

Wobei soll mich das Training unterstützen?	Wer sollte an diesem Training teilnehmen?
<p>Das Training hilft Ihnen, Ihre individuellen Möglichkeiten und Grenzen zu erkennen und Sie erfahren mehr über das "Wesen" Ihrer Kunden. Es erleichtert das Verständnis für Erfolge und Mißerfolge und Sie lernen, Ihre persönlichen Abschlüsse zu steigern.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?	Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?
<p>Die Teilnehmer ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ... lernen das eigene Verhalten zu verstehen ... erkennen ihre verkäuferischen Potenziale und können diese ausschöpfen ... verbessern die Kommunikation mit, und das Verständnis für ihre Kunden ... nutzen "die Umstände" beim Kunden, um sicherer und nachhaltiger zum Verkaufsabschluss zu gelangen 	<p>Trainingsdauer: 1 Tag 10:00 - 17:00 Uhr</p> <p>Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p>
	Was kostet die Teilnahme an diesem Training?
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p> <ul style="list-style-type: none"> * 5 wichtige Schritte zur Selbsterkenntnis * Verkäuflicher Einklang im Verhalten gegenüber dem Kunden * Ermittlung abschlussverhindernder Vorurteile * Ermittlung des individuellen Kundenverhaltens * Im Einklang mit dem Kunden zum Verkaufsabschluss 	<p>Teilnahmegebühr pro Person: 340,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial</p> <p>Verpflegungskosten pro Person: ca. 60,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.</p>
	Wie werde ich nach dem Training begleitet?
	<p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p>
	Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?
	<ul style="list-style-type: none"> * Kunden typgerecht zum Abschluss führen * Der TOP-Verkäufer – DAS Basistraining