



Der TOP-Verkäufer – DAS Basistraining

Verkaufe nicht was Du hast - habe, was Deine Kunden brauchen

<p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p>	<p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p>
<p>Das Training hilft, Denkweisen der Kunden zu erschliessen, um deren Bedarfe zu erkennen und abschlusssicher zu befriedigen. Es eröffnet Chancen für exzellente verkäuferische Leistungen und ein höchstes Mass an Kundenzufriedenheit.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
<p>Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?</p>	<p>Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?</p>
<p>Die Teilnehmer erkennen die Notwendigkeit einer umfassenden Gesprächsvorbereitung ... erkennen die Bedeutung der Bedarfsanalyse für ihren Verkaufserfolg ... wissen, welche Nutzen sie dem Kunden argumentieren, damit dieser "JA" sagt ... sind in der Lage, ein Verkaufsgespräch strukturiert zu führen ... geben die Gesprächsführung nicht aus der Hand und halten den "roten Faden" bei ... sind in der Lage, Kundeneinwände lösungsorientiert zu bearbeiten</p>	<p>Trainingsdauer: 3 Tage Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am dritten Tag: 17:00 Uhr Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p>
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p>	<p>Was kostet die Teilnahme an diesem Training?</p> <p>Teilnahmegebühr pro Person: 895,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 260,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
<ul style="list-style-type: none"> * Fachliche und persönliche Anforderungen an Mitarbeiter im Verkauf * Kontaktaufnahmen und Bedarfsanalyse bei unterschiedlichen Kundentypen * Wichtige Abschnitte und sensible Phasen im Verkaufsgespräch * Fragen als Erkundungs- und Abschluss Helfer * Nutzenargumentationsstrategien in drei Schritten: Aktivität - Vorteile - Kundennutzen * Konfliktfreie, lösungsorientierte Einwandbehandlung in 5 Schritten – ZAKLA - 	<p>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</p> <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> <p>Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente * NLP im Verkauf