



Fragetechnik

Wer Antworten will, muss Fragen stellen ... und einiges mehr

<p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p>	<p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p>
<p>Das Training unterstützt Sie, die eigenen "Frage-Hemmschwellen" zu überwinden und nicht ausgeschöpfte Ressourcen in Ihren Kundenbeziehungen zu nutzen. Es schafft Verständnis und die Grundlage für eine solide Kunden-Verkäufer-Beziehung.</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 kennen die Auswirkungen der richtigen Fragetechnik für ihre Verkaufsabschlüsse ... erkennen, welche Fragen zu welchem Kundentypen passen ... erschließen Kundenpotenziale durch den Einsatz vorbereiteter Fragen ... sind in der Lage, mit Hilfe der richtigen Fragetechnik, in schwierigen Verkaufssituationen, Konflikte zu vermeiden bzw. zu lösen ... kennen die Bedeutung des richtigen und aktiven Zuhören</p>	<p>Trainingsdauer: 2 Tage Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am zweiten 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: 595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
<ul style="list-style-type: none"> * Frage mich und ich werde Dir antworten – die innere Haltung zur Fragetechnik * Die Frage als das Versprechen, aufmerksam zuzuhören * Fragetechnik = Antworttechnik: Nutzen Sie das, was der Kunde sagt * Souveräner Umgang mit unerwarteten Antworten * Das Verkaufsgespräch: Der "richtige" Zeitpunkt, mit Fragen zu arbeiten * So nicht!: Was Sie im Umgang mit Fragen auf jeden Fall unterlassen sollten 	<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"> * Nutzenargumentationstechniken * Schwierige Kunden für sich gewinnen