



Schwierige Kunden für sich gewinnen

Erst, wenn der Kunde NEIN sagt, beginnt die wahre Herausforderung im Verkauf

| | |
|--|--|
| <p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p> | <p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p> |
| <p>Das Training hilft Ihnen, unterschwellige Konflikte proaktiv zu bearbeiten. Insbesondere schwierige Verkaufsgespräche führen Sie so souveräner und konfliktfreier. Eigenschaften, die Sie zu erhöhter Kundenzufriedenheit führen werden.</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 wichtigsten Schritte, kritische Kunden zu gewinnen ... sind in der Lage, die Kundenposition einzunehmen und anzuerkennen ... wissen, wie sie Kunden an das Unternehmen binden können ... erkennen, wenn sich ein Konflikt im Gespräch anbahnt und können diesem proaktiv vorbeugen ... bringen schwierige Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss</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>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> |
| <p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p> | <p>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> * Die Bedeutung der inneren Verkäuferhaltung * Konkurrenz vs. Kooperation * Der Umgang mit unterschiedlichen Temperamenten * Überwinden von Blockaden durch die richtigen Fragen und aktives Zuhören * In 7 Schritten vom NEIN zum JA * Gelassener Umgang mit dem inneren Stress | <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"> * Kunden typgerecht zum Abschluss führen * NLP im Verkauf |