

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss

Verkaufen findet in erster Linie
von mensch zu Mensch statt

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

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.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... 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

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * 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

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag;

10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner.de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

340,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

60,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.