

Schwierige Kunden für sich gewinnen

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

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, unterschwellige Konflikte proaktiv zu bearbeiten. Insbesondere schwierige Verkaufsgespräche führen Sie so souveräner und konfliktfreier. Eigenschaften, die Sie zu erhöhter Kundenzufriedenheit führen werden.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

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

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Die Bedeutung der inneren Verkäuferhaltung
- * Konkurrenz vs. Kooperation
- * Der Umgang mit unterschiedlichen Temperamenten
- * Überwinden von Blockaden durch richtige Fragen und aktives Zuhören
- * In 7 Schritten vom NEIN zum JA
- * Gelassener Umgang mit dem innerem Stress

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 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:

599,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

249,00 € 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.