

RICHTIG VERKAUFEN

Trainer

Mag. Harald Riedler-Florian

Methode

Mein Motto ist: „Lernen durch Erleben und Erfahren“. Dabei verbinde ich praktische Übungen mit der notwendigen Theorie.

In Seminaren möchte ich den TeilnehmernInnen Werkzeuge in die Hand geben und mit ihnen erarbeiten, wie sie diese Werkzeuge in ihrem täglichen Umfeld anwenden können. Der Seminar-Raum dient dabei als geschützter Bereich um zu üben und Neues auszuprobieren.

Zielgruppe

Mitarbeiter bzw. Leiter von Sales- und Relationship -Abteilungen.

Seminarziel

„Gewinne den Deal und lege gleichzeitig den Grundstein für eine langfristige Kundenbeziehung“

Hemmschwellen abbauen, Fehler vermeiden, Spaß haben und dabei zum Geschäftsabschluss kommen. Die Teilnehmer lernen richtig mit dem potentiellen Kunden umzugehen und werden dadurch erfolgreicher und effizienter. Gleichzeitig lernen sie den Kunden nicht als Einmal- sondern als Wieder-Käufer zu verstehen und zu behandeln.

Seminarinhalt

Der genaue Ablauf / Inhalt kann auf spezielle (Branchen-) Themen angepasst werden. Schwerpunkte bei diesem Seminar sind:

- ✦ Produktnutzen vs. Kundennutzen
- ✦ Richtige Vorbereitung von Kundengesprächen
- ✦ Verkaufs-Rhetorik
- ✦ Cold Calls: der wichtige Erstkontakt
- ✦ Sprachtypen erkennen und richtig reagieren
- ✦ Körperdynamische Kommunikation
- ✦ Johari Window
- ✦ Aktives Zuhören um vom Kunden wichtige Informationen zu erhalten
- ✦ Reaktion auf Killerphrasen
- ✦ Preisnennung und Verhandlungsführung
- ✦ Wie komme ich zum Abschluss?
- ✦ Basis „Managen von langfristigen Kundenbeziehungen“

Beispiele für Übungen im Seminar

- ✦ Killerphrasenabwehr
- ✦ Verkaufsgespräche in vorgegebenen Situationen (ggf. mit Videoanalyse)
- ✦ Situationsübungen Cold Calls (ggf. mit Videoanalyse)
- ✦ Verhandlungstrainings (ggf. mit Videoanalyse)