

Ein Seminar, das auf die
Praxis ausgerichtet ist.

Eines der erfolgreichsten
firmeninternen Seminare.

Besser verkaufen **- Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie**

Aus dem Programm

- * **Aufbau eines aktiven Telefongespräches**
 - Kundengewinnung
 - Terminierung
 - Verkauf
- * **Verkaufpsychologie**
- * **Wie strahle ich in allen Situationen Sicherheit aus?**
 - 9 Regeln
- * **4 Phasen des Verkaufsgesprächs:**
 - Eröffnungsphase
 - Vertrauensphase
 - Fachphase, Bedarfsanalyse
 - Abschlussphase
- * **Tabuthemen bei Verhandlungen**
- * **Welches Verhalten kann zu einem negativen Eindruck beim Kunden führen?**
- * **Gezielter Einsatz der Fragetechnik**
 - 10 Fragearten
- * **Die Körpersprache im Verkaufsgespräch**
- * **Methoden der Preisargumentation**
- * **Was kostet das?**
- * **Was tun, wenn der Kunde "zu teuer" sagt?**
- * **Was tun, wenn der Kunde "nein" sagt?**
- * **Die Abschlusssignale meines Kunden**
- * **Professionelles Verhalten bei Reklamationsgesprächen**
- * **10 wichtige Punkte zum Schluss**
- * **Themen und Wünsche der Teilnehmer**

Seminarziel

Ist es, Kenntnisse und Wissen im Bereich *Verkauf* auf den neuesten Stand zu bringen.

Teilnehmer

Alle, die im Verkauf tätig sind. Auch Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter, die sich direkt oder

Seminarort/-termin

05.02.-06.02.2018
13.08.-14.08.2018
12.11.-13.11.2018

Hotel „Braunschweiger Hof“
Herzog-Wilhelm-Str. 54
38667 Bad Harzburg

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 09⁰⁰ Uhr
Ende: 2. Tag 16⁰⁰ Uhr

Seminargebühr

€ 1.790,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Lothar Haase
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg