

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
- \* **Verkaufspsychologie**
- \* **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**

24.03.-25.03.2020  
17.08.-18.08.2020  
23.11.-24.11.2020

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

### **Seminarzeiten**

Beginn: 1. Tag 09<sup>00</sup> Uhr  
Ende: 2. Tag 16<sup>00</sup> Uhr

### **Seminargebühr**

€ 1.850,00 zzgl. MwSt.

### **Seminarleiter**

**Lothar Haase**  
Cheftrainer MIR, Bad Harzburg