

Aktiv verkaufen

**Verkaufen heißt Kunden begeistern –
So kommen Sie zu mehr Verkäufen!**



Mitarbeiter und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Es gibt geborene Verkäufer. Und es gibt Menschen, die ihre Fertigkeiten im Verkauf nach und nach erwerben. Sicherheit im Verkaufsgespräch, kommunikative Kompetenz und die Fähigkeit, Menschen einzuschätzen – das hat man nicht, das muss/kann man lernen. Es gilt, den Kunden für sich zu gewinnen – immer wieder, Tag für Tag. Für die Ware, für den Markt, für sich. Was der Kunde will, was der Kunde mag, was der Kunde meint – finden Sie es heraus. Für mehr Verkauf – jeden Tag.



2 Tage

Ziele:

- Sie führen Verkaufsgespräche intuitiv und erfolgreich.
- Sie werden merken wie einfach es ist Zusatzverkäufe zu generieren und ganz einfach mehr zu verkaufen!
- Sie steigern Ihren Umsatz, Ihren Gewinn und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit!
- Sie gehen gekonnt mit Fragen und Einwänden der Kunden um.

Inhalte:

- Meine Rolle im Verkauf
- Der gelungene Beginn
- Körpersprache gekonnt einsetzen und erkennen
- Bedarf und Kaufmotive des Kunden ermitteln/ Wünsche klären
- Nutzenargumentation typbezogen vornehmen
- Entscheidungshilfen geben und Zusatzverkäufe generieren
- Praxisfälle bearbeiten



Maximal 16