

Basis Verkaufstraining: „Verkaufsprofi Teil 1“

Ziele des Trainings:

Nach dem Training kennen die Teilnehmer....

- die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation im Verkauf
- die wichtigsten Faktoren erfolgreicher Verkäufer
- die Struktur eines erfolgreichen Verkaufsgespräches und bekommen einen praxisorientierten Verkaufsleitfaden an die Hand
- wichtige Tools & Techniken, um ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu führen und erfolgreich zu verkaufen

...und haben diese Themen während des Trainings in Praxis – Sequenzen angewendet.

Zielgruppen:

Dieses Verkaufstraining richtet sich an Mitarbeiter,

- die neu im Verkauf sind oder wieder in den Verkauf einsteigen
- die schon einige Zeit im Verkauf tätig sind, aber noch keine Verkaufstrainings besucht haben
- die schon Erfahrung im Verkaufen haben und Ihre Kenntnisse erweitern / auffrischen wollen
- die im Vertrieb, im Innendienst / Vertriebsinnendienst, im Einzelhandel, in Franchise Shops, im Callcenter, im Außendienst, im Kundenservice oder an anderen Stellen im direkten Kundenkontakt tätig sind

Inhalte:

- Die Eigenschaften erfolgreicher Verkäufer
- Grundlagen der Kommunikation im Verkauf
- die Phasen im Verkaufsgespräch: erfolgreiches Verkaufen mit dem „AAAH“ Verkaufsleitfaden
- verschiedene Kommunikations - Techniken im Verkauf, z.B. Fragetechniken, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung
- aktive Herbeiführung des Verkaufsabschlusses
- Raum für individuelle Themen der Teilnehmer

Ihr Nutzen:

- Vermittlung bewährter und praxistauglicher, erprobter Techniken, somit deutliche Kompetenzsteigerung Ihrer Verkaufsmitarbeiter
- Praxisnaher und bewährter Verkaufsleitfaden zur Unterstützung der Verkaufsmitarbeiter, für mehr Struktur im Verkaufsgespräch und effektive Anwendung der Techniken
- Bearbeitung von Themen / Anliegen aus dem Verkaufsalltag der Mitarbeiter im Training, dadurch sehr hohe Praxisrelevanz für die Teilnehmer
- Hoher Praxistransfer durch viele Praxis-Sequenzen im Training, zur direkten Anwendung der Inhalte
- Eine interne Verkäufer Zertifizierung ist möglich, wenn die Teilnehmer an allen 3 Trainingsbausteinen teilnehmen. Die Inhalte der Trainings vermitteln umfangreiches Verkaufswissen, welches Ihren Verkäufern im Alltag mehr Sicherheit und Erfolg ermöglicht. Kontaktieren Sie mich gerne, falls Sie an einer internen Zertifizierung interessiert sind.

Sonstiges:

- 2 Tages Training
- Fotoprotokoll für die Teilnehmer inklusive
- Anpassung der Inhalte nach Ihren Wünschen möglich.
- Das Training ist einzeln oder auch im Rahmen meiner 3 teiligen Ausbildungsreihe für Verkäufer buchbar
- Die Ausführung ist deutschlandweit und auch in Österreich und der Schweiz möglich

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme !

E-Mail: gm@m2b.de

Telefon: 02553 / 91 90 531