

Experten Verkaufstraining: „Verkaufsprofi Teil 3“

Ziele des Trainings:

Nach dem Training kennen die Teilnehmer....

- wie Ihre eigene Einstellung Ihren Erfolg beeinflusst
- was sie selbst motiviert und demotiviert und welchen Einfluss dies auf Ihre Verkaufsmotivation hat (optional)
- die verschiedenen Arten von Kommunikationskanälen und wie sie diese bedienen können
- den „AAAAH“ Kommunikationsleitfaden für Beschwerdeggespräche und können hiermit Kundenbeschwerden erfolgreich entgegennehmen und lösen
- wie sie mit Kundenbeschwerden erfolgreich umgehen, um aus Beschwerde – Kunden wieder einen zufriedenen Kunden zu machen
- erweiterte Tools der Kommunikation

Zielgruppen:

- erfahrene Verkäufer, die Ihr Verkaufswissen auffrischen möchten
- Mitarbeiter, die einige Jahre im Verkauf sind und bereits Verkaufserfahrung haben
- Teilnehmer meiner Verkaufstrainings Teil 1 und 2
- Mitarbeiter, die im Beschwerdemanagement tätig sind
- Mitarbeiter, die Ihre eigenen Motivationsfaktoren kennenlernen möchten

Inhalte:

- Auswirkungen von Einstellung und Verhalten des Verkäufers auf seinen Erfolg
- Video Analyse von Verkaufsgesprächen
- Verschiedene Wahrnehmungs- und Kommunikationskanäle
- Optional: Kennenlernen der eigenen Motivation und Demotivationsfaktoren durch eine individuelle Profile Dynamics® Persönlichkeitsanalyse
- Erweiterte Kommunikationsgrundlagen für Verkauf und Beschwerde Management
- Go's und No Go's in der Kommunikation
- AAAAH Kommunikationsleitfaden für erfolgreiche Beschwerde Bearbeitung / Kommunikation mit Beschwerde – Kunden
- Bearbeitung von Beschwerde - Praxisfällen

Ihr Nutzen:

- Hoher Praxisanteil im Training, dadurch hoher Lerneffekt
- Bearbeitung von „echten“ Beschwerdefällen Ihrer Mitarbeiter
- Wertvolle Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter in Bezug auf die eigene Persönlichkeit, zur Steigerung der Mitarbeiter Motivation
- Kenntnis der Motivations- und Demotivationsfaktoren ihrer Mitarbeiter (optional)
- 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
- Optionale Durchführung einer individuellen Profile Dynamics® Analyse für jeden Mitarbeiter
- Individuelles Feedback Gespräch für jeden Mitarbeiter im Rahmen eines Coachings zur Besprechung des persönlichen Profile Dynamics Profils (optional)
- 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