

**Fokus – Trainings zu Einwandbehandlung, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Abschluss**

**Ziele des Trainings:**

- Auffrischung wichtiger Kompetenzen von Verkäufern
- Steigerung der Sicherheit Ihrer Verkäufer im Verkaufsgespräch
- Steigerung der Verkaufsabschlüsse
- Behandlung individueller Kompetenzen Ihrer Verkäufer

**Zielgruppen:**

- Erfahrene Verkäufer, die ausgewählte Verkaufskompetenzen auffrischen möchten
- Verkäufer mit Schwächen in der Abschlussorientierung
- Verkäufer, die Ihre Verkaufsabschlüsse steigern möchten
- Verkäufer, die Ihre Kompetenzen in den Bereichen Nutzenargumentation und Bedarfsanalyse erweitern möchten
- Verkäufer, die sich selbst und ihre Verkaufskompetenz überprüfen möchten

**Inhalte:**

- Inhalte werden in Absprache mit dem Auftraggeber ausgewählt
- Mögliche Inhalte sind
  - Fokustraining Einwandbehandlung
  - Fokustraining Bedarfsanalyse
  - Fokustraining Nutzenargumentation
  - od. ähnl.
- Im Training werden schwerpunktmäßig die definierten Themen bearbeitet
- In einer wirkungsvollen Kombination aus Theorie – Input & Praxisteil werden die Inhalte interessant und nachhaltig vermittelt

**Ihr Nutzen:**

- Hohe Relevanz der Themen für die Teilnehmer durch Fokus auf Teilnehmer relevante Themen
- Hoher Transfer in die Praxis durch Kombination aus Theorie - Input & Praxisteil im Training
- Kurze, effektive Trainingsmaßnahme durch Fokussierung auf ausgewählte Themen
- Schulung von erfahrenen Teilnehmern ebenfalls möglich

**Sonstiges:**

- 1 oder 2 Tages Training.
- Kontaktieren Sie mich gerne, um den möglichen Ablauf einer solchen Trainingsmaßnahme zu besprechen.
- Die Ausführung ist deutschlandweit und auch in Österreich und der Schweiz möglich

**Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme !**

**E-Mail: [gm@m2b.de](mailto:gm@m2b.de)**

**Telefon: 02553 / 91 90 531**