

Verkaufstraining: „Verkaufsprofi Teil 2“

Ziele des Trainings:

Nach dem Training kennen die Teilnehmer....

- Die Kaufmotive von Kunden und wissen, wie Sie verschiedene Motivationen am besten ansprechen
- Verschiedene Kundentypen und wie sie „die Sprache Ihrer Kunden“ sprechen
- Kaufsignale der Kunden, können diese erkennen und für den Abschluss nutzen
- Techniken für erfolgreiches Cross- und Upselling und können diese anwenden, um mehr oder höherwertig zu verkaufen
- Die Wichtigkeit von Bedarfsanalyse und Abschluss und können daher ihr Verkaufsgespräch selbst steuern
- Die wichtigsten Elemente eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs, haben diese in die Praxis umgesetzt, Video – Feedback bekommen und können die Elemente im Verkaufsgespräch anwenden

Zielgruppen:

Dieses Verkaufstraining richtet sich an Mitarbeiter,

- die bereits erste Erfahrungen im Verkauf gesammelt haben
- Vorerfahrungen durch Schulungen / Trainings mitbringen und Ihr Know How vertiefen wollen
- Die Ihre Kunden besser verstehen und ansprechen wollen
- Sicherer und erfolgreicher in Ihrem Verkaufsgespräch werden möchten
- Ihr vorhandenes Verkaufswissen erweitern und auffrischen wollen
- Die Teilnehmer meines Verkaufstrainings Teil 1 sind
- Die Ihre Cross- und Upselling Erfolge steigern wollen

Inhalte:

- Praxisteil: „Best in Class“ Durchführung von Verkaufsgesprächen mit Video Analyse und Feedback
- Kaufmotive von Kunden
- Verschiedene Menschentypen / Kundentypen
- Erkennen und Nutzen von Kaufsignalen
- Cross- und Upselling – Verkauf von Zusatzprodukten und höherwertigen Produkten

- Vertiefung der Phasen Bedarfsanalyse und Abschlussfrage
- Verschiedene Praxis-Sequenzen zur Übung der Inhalte inklusive Video Feedback und Aufzeichnung

Ihr Nutzen:

- Bewährte, praxiserprobte Inhalte für einen hohen Transfer in die Praxis / in den Arbeitsalltag
- Steigerung der Kompetenz und Motivation Ihrer Verkäufer
- hoher Praxis-Anteil im Training, für eine hohe Akzeptanz und Umsetzung
- Raum für Behandlung von Themen der Teilnehmer aus Ihrem Verkaufsalltag, dadurch hohe Relevanz der Themen für die Teilnehmer
- 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:

- 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