



So gewinnen Sie jeden Kunden

Wir müssen immer etwas „verkaufen“: Sei es unsere Ideen und Projekte an Geschäftspartner, Termine, an denen jemand Zeit für uns hat, oder Ziele an Mitarbeiter. Natürlich ist es auch im täglichen Kundenkontakt wichtig, Verkaufsgrundlagen zu beherrschen, oder die ersten Schritte in Richtung einem erfolgreichen Verkäufer zu gehen.

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Positive Einstellung zum Thema Verkaufen gewinnen • Training der notwendigen Verkaufsgrundlagen • Wie gehe ich mit Rückschlägen um • Selbstorganisation und Selbstmanagement im Verkauf verbessern • Sicherheit im Kundengespräch erreichen • Mehr erreichen im täglichen Gespräch mit Kunden 		
Zielgruppe	Jeder, den das Thema Verkauf bzw. verkaufen interessiert		
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation • Begeisterung im Verkauf • Das Kundenbeziehungskonto • Umgang mit Einwänden und Preisdiskussionen • Verkaufsverhalten am Telefon • Ziel – und Abschlussorientiertes Verhalten • Unterschiedliche Kundentypen erkennen • Nutzenorientierter Verkauf 		
Trainer	Ass.jur. Kai Heß Kernkompetenzen: Führungskräfte training, Verkauf, Kommunikation		
Investition	€ 980,-- (exkl. MwSt.) + Seminarpauschale		
Dauer:	2 Tage	Ort:	Raum Bregenz
Termin 1:	19. - 20. Sept. 2011	Termin 2:	19. - 20. März 2012