

## Verkaufstraining intensiv

Lukrative Verkaufsabschlüsse sowie langfristige und partnerschaftliche Kundenbeziehungen machen den Erfolg eines Verkäufers und eines Unternehmens aus.

"Verkaufstraining intensiv" ist ein Kompakttraining für maximalen Erfolg in Akquise und Verkauf.

Das Seminar eignet sich sowohl für Neulinge, die sich professionelles Know-how aus der Praxis aneignen wollen, als auch für "alte Hasen" im Verkauf, die ihr Praxiswissen vertiefen, auf den neuesten Stand bringen, ihre Strategien verfeinern und ihre Verkaufserfolge effektiv und nachhaltig steigern möchten.

"Verkaufstraining intensiv" bietet das Wichtigste in 2 Tagen:

Neue Kunden gewinnen, souverän Verkaufsgespräche führen, wirkungsvoll überzeugen und argumentieren, geschickter Umgang mit Einwänden, schnell und effizient Verkaufsziele erreichen.

Wesentlicher Bestandteil des Trainings sind zahlreiche Praxisübungen, Transferaufgaben, Rollenspiele und wirklichkeitsnahe Gesprächssimulationen, in denen die Teilnehmer das Erlernte sofort praktisch anwenden.

Das notwendige Know-how wird in diesem Verkaufstraining erlernt. Die wichtigsten Verkaufsthemen von A wie "Akquise" bis Z wie "zufriedene Kunden" werden in diesem Intensivtraining anschaulich erörtert und für den Transfer in die Praxis aufbereitet und erprobt.

Der Trainer, selbstverständlich ein erfahrener Experte aus der Verkaufspraxis, begleitet die Teilnehmer systematisch bei den einzelnen Schritten des Verkaufsprozesses und erläutert die einzelnen Phasen des erfolgreichen Verkaufs.

### Lernziele/Inhalte:

- Erstkontakt zum Kunden - souverän und erfolgreich gestalten
- Kundengespräche effektiv und strukturiert vorbereiten
- Die 6 Phasen des Verkaufsgesprächs erfolgreich durchlaufen
- Authentische und ergebnisorientierte Gespräche führen
- Aktives Zuhören
- Einsatz der Körpersprache
- Überzeugend und begeisternd zum Kauf motivieren
- Fehler bei der Akquise vermeiden
- Empfehlungstechnik gezielt anwenden

### Teilnehmer/Zielgruppe:

max. 12 Personen  
Verkäufer  
Außendienst

### Dauer:

2 Tage je 6-8 Stunden inkl. Pausen

### Preis:

auf Anfrage