



MARKETING UND VERTRIEB

Erfolgreiche Vertriebsleute fallen nicht vom Himmel.

Eine gewisse Verkäufer-Persönlichkeit gehört sicher auch dazu, aber alles andere kann man erlernen.

Gute Vertriebsleute kennen ihre Produkt bzw. Dienstleistung genau. Sie wissen, welchen Nutzen sie für ihre Kunden bringen und welche Alleinstellungsmerkmale sie von den Mitbewerbern unterscheiden.

Sie verstehen die Bedarfe des Kunden und können so eine langfristige Kundenbeziehung aufbauen.



*Der Mensch ist ja nicht der, der er ist, sondern der, der er sein will. Wer ihn an seinen Wünschen packt, hat ihn.
Martin Walser*

Aus dem Seminar-Inhalt:

- Die Verkäufer-Persönlichkeit
- Was heißt „Verkaufen“ eigentlich?
- Warum kauft ein Kunde?
- Die Verkaufs-Rhetorik
- Struktur des Verkaufsgesprächs
- Woran erkennt der Verkäufer den Bedarf des Kunden?
- Die nonverbale Kommunikation
- Der Preis als Verkaufshindernis
- Die Einwandsbehandlung
- Abschlusstechniken
- Das Reklamationsgespräch
- Rollenspiele

Interessiert? Dann melden Sie sich an unter: www.wirtschaftspaten.de