

Wie Sie andere überzeugen und erfolgreich verkaufen

Erfolgsstrategien im Verkauf des 21. Jahrhunderts

In einer Zeit zunehmender Wettbewerbsdichte und Informations- Overkill gehört es zu den täglichen Herausforderungen die Aufmerksamkeit und das Vertrauen potenzieller Kunden zu gewinnen. Studien zeigen hingegen, einen Termin bei einem Entscheider zu bekommen wird immer schwieriger. Kaufentscheidungen wurden bereits vor Jahren getroffen und bestehende Lieferantenbeziehungen haben häufig die Qualität von Beton. Der heutige Verdrängungswettbewerb erfordert neue Strategien, um an die Wachstumsraten vergangener Tage anzuknüpfen.

In diesem Verkaufstraining lernen Sie, wie Sie mit einem knackigen „Elevator-Pitch“ den Kunden vom ersten Moment an fesseln und mit einer aus nur vier Fragen bestehenden Gesprächsstrategie einen Kauf-Sog auslösen. Sie lernen die mächtigsten Fragen im Vertrieb kennen und erfahren, mit welcher Frage Sie den Schlüssel zu Ihrem Verkaufserfolg in Händen halten.

Was macht den besonderen Nutzen dieses Trainings aus, worin liegt der bedeutende Mehrwert?

Neben den bereits beschriebenen Inhalten lernen Sie eine Methode kennen, wie Sie die Persönlichkeit und Handlungsmotive Ihres Gegenübers innerhalb kürzester Zeit analysieren und die daraus gewonnenen Erkenntnisse für den wichtigen Beziehungs- und Vertrauensaufbau sowie Verkaufserfolg nutzen.

Die Trainingsinhalte auf einen Blick.:

- Wie Sie Vertrauen und eine gute Kundenbeziehung aufbauen.
- Wie Sie Kunden überzeugen und zum Kauf motivieren
- Wie Sie Kunden innerhalb weniger Minuten einschätzen und zielsicher die richtigen Verkaufsargumente verwenden.
- Wie Sie einen wahrnehmbaren Mehrwert schaffen und bessere Preise durchsetzen.
- Wie Sie Neukunden gewinnen und Zusatzverkäufe generieren.

Ihr Nutzen:

- Hohe Kundenzufriedenheit
- Steigende Empfehlungsraten
- Abgrenzung von den Mitbewerbern
- Verringerung von Rabatten und Nachlässen
- Mehr Umsatz und Zusatzgeschäft
- Stärkung der Kunden Bindung
- Mehr Umsatz und Ertrag

Vortrag, Dialog, Gruppen- und Teamarbeit, der gemeinsame Erfahrungsaustausch und Feedback schaffen einen Raum für die Entwicklung der persönlichen Erfolgsstrategie und Steigerung der Kommunikations- und Verkaufskompetenz.

Dauer

2 Seminartage - 09.00h - 16.00h

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkaufsaußen- und Innendienst

Ihr Trainer

Michael Borgstedt B.A., Unternehmer, Managementtrainer, Businesscoach, Speaker und Autor, Gebäudereiniger Meister, Business-Trainer BDVT, autorisierter Structogram® Trainer, zertifizierter Hypnotherapeut (System 23), wingwave® Coach, systemischer NLP Coach, geprüft. Psychologischer Berater, Lehrbeauftragter an der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM)