



## Verkaufstraining 1: Grundlagen-Verkaufstraining

<b>THEMA:</b>	<b>Grundlagen-Verkaufstraining</b>
	Verkäufer werden nicht geboren, gute Verkäufer werden gemacht! Wir machen das Wissen rund um den Vertrieb anwendbar.
<b>LERNZIELE:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens</li><li>• Die richtige Einstellung im professionellen Vertrieb</li><li>• Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs</li><li>• Die 8 Regeln des Vertriebsprofis</li><li>• Strategie und Methoden</li><li>• Rhetorische Bilder</li><li>• Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell vom Wettbewerb abheben</li><li>• Mit Fragen führen: S-Methode</li><li>• Effektive Kundenanalyse</li><li>• Logischer Ablauf einer Verkaufs-Präsentation</li><li>• Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch</li><li>• Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung</li><li>• Das erfolgreiche Abschlussgespräch</li></ul>
<b>ZIELGRUPPEN:</b>	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
<b>METHODEN:</b>	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
<b>DAUER:</b>	2 Tage
<b>GRUPPENGROSSE:</b>	8 bis 12 Teilnehmer
<b>ORT:</b>	Inhouse-Training vor Ort
<b>UNTERLAGEN:</b>	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen