



Verkaufstraining 3: Profi-Verkaufstraining

THEMA:	Profi-Verkaufstraining Sie haben die Grundlagen gelernt und kommen auch mit Leichtigkeit an den Tisch des Entscheiders. Jetzt geht es um den Abschluss. In dieser Disziplin gibt es keine Silbermedaille. Wir bereiten Sie auf das olympische Gold des Verkäufers vor und trainieren Sie bis zur Meisterschaft.
LERNZIELE:	<ul style="list-style-type: none">• Durchbruch zum Vertriebs Erfolg in 3 Schritten• Bedeutung von Frequenz und Quote für den Erfolg im Vertrieb• Verhaltens- und Verkaufstechniken• Neue Wege zu den Kunden• Interessenten in Kunden wandeln• Motive des Kunden, die die Entscheidung beeinflussen• Vorabschlüsse, moralische Vorverträge erzielen• Social Media• Abschlussquote: So führen Sie den Kunden zielorientiert zur Kaufentscheidung• Einwände von Vorwänden unterscheiden• Mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen• Das professionelle Preisgespräch• Rhetorik und Körpersprache• Abschluss-Sicherheit erhöhen• Kunden zu Fans machen• Das Abschlussgespräch• Zeitmanagement im Vertrieb
ZIELGRUPPEN:	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	2 Tage
GRUPPENGROSSE:	8 bis 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen