

Seminar: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

Buchungscode
MV108

Branchenübergreifend betrachtet, gibt es kaum Segmente unserer Wirtschaft, in denen kein härter werdender Wettbewerb sich entwickelt und der Leistungsdruck und die Anforderungen gegenüber Vertriebsmitarbeitern größer werden. Dieses Seminar sorgt für die zeitgemäße Qualifikation und Leistungsfähigkeit als Verkäufer. Wachsen Sie mit den täglichen Anforderungen und Herausforderungen. Sehen Sie den härter werdenden Wettbewerb für sich als Chance!

(!) Dieses Seminar wird auch als Teil des Zertifikatsprogramms [Sales Manager/in](#) angeboten. Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Ziele / Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie praxisorientierte und fundierte Grundregeln für ein erfolgreiches Verkaufen: Verkaufsgespräche auf Verhandlungspartner abstimmen und vorbereiten, zielorientierte Gesprächsführung umsetzen und Stammkunden durch After-Sales-Aktivitäten gewinnen. Sie erweitern so Ihre persönliche Verhandlungskompetenz im Verkaufsgespräch von der ersten Begegnung über den Vertragsabschluss bis hin zu langfristigen Geschäftsbeziehungen. Das Verkaufstraining befähigt Sie,...

- souverän mit potenziellen Kunden zu verhandeln
- Verhandlungsgespräche zu planen, zu strukturieren und auszuwerten
- Kunden überzeugen
- Vertragsabschlüsse zu erzielen
- langfristige Kundenbindung aufbauen
- Neukunden und zusätzliche Umsätze generieren

Termine

14.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
12.05.2016	Stade	450,00 EUR*	› Buchen
16.06.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
24.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
30.11.2016	Varel	450,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

› *Kein passender Termin dabei?*

Inhalte des Seminars Verkaufsgespräche kundenorientiert führen

Grundlagen des Verkaufens

Was ist Verkaufen? Problemdarstellung und -lösung

Professionelle Vorbereitung des Verkaufsgesprächs

Welche Informationen sind die Basis für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch?

Zielgerichtete Gesprächsführung

Kundentypen und Verkaufspsychologie

Entscheidungsprozesse im Menschen

Ausdrucksstarke Verhandlungsrhetorik

Fragetechniken

Kundenbedürfnisse und -motive erkennen und handeln

8 Motive des Menschen und flexible Dominanz des Motive

Nutzenargumentation

Pro Argument, Nutzenbrücke, Nutzen

Einwandbehandlung

Nur gelöste, entkräftete Einwände führen zum Erfolg!

Professioneller Abschluss

Mut zur entscheidenden Abschlussphase zeigen!

Nachbereitung von Verkaufsgesprächen

Nachbereitung = Vorbereitung auf den nächsten Kundendialog

After Sales Kundenbetreuung

Networking

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus dem Verkauf und Vertrieb, Innendienst und Außendienst, Ingenieure, Techniker und Naturwissenschaftler, die erfolgreich Verkaufsgespräche führen wollen

Methodik

Impus-Vorträge und Einbindung zahlreicher Praxisbeispiele, Rollenübungen für alle Seminarteilnehmer, moderierter und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

► [Thomas Palloks](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

450 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagsessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

14.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	► Buchen
12.05.2016	Stade	450,00 EUR*	► Buchen
16.06.2016	Göttingen	450,00 EUR*	► Buchen
24.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	► Buchen
30.11.2016	Varel	450,00 EUR*	► Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

► [Kein passender Termin dabei?](#)



Wissenswertes zum Thema Verkauf

- › Hat der klassische Verkäufer ausgedient?



Weitere Seminarempfehlungen zu Verkaufsgespräche

- › Neukundengewinnung mit systematischer Akquise
- › Key Account Management
- › Messtraining
- › Zeitmanagement – Methoden für effiziente Selbstorganisation
- › Business Small Talk und Networking

Feedback und Meinungen zum Seminar Verkaufsgespräche führen

Teilnehmerstimmen zum Seminar

„Das Seminar war lehrreich und interessant. Es hat meine Kenntnisse aufgefrischt und ich habe neue dazu gewonnen. Das praxisbezogene Rollenspiel kostet Überwindung, aber einmal gemacht, ist die Anwendung in der Praxis nicht mehr schwer.“

Iris Rogge

Telefonmarketing, apercu Verlag

„Überschaubare Runde. Gut portioniert. Ausgeglichen zwischen Theorie und Praxis.“

Alexander Stolle

Marketing, apercu Verlag

„Es wurden wichtige "Werkzeuge" für die tägliche Arbeit geliefert, eine gute Kombination von Theorie und Praxis.“

Anonym

„Die Durchführung des Seminars war eine gute Mischung aus Theorie und Praxis. Durch die Nutzung von unterschiedlichen Medien ist das Seminar aufgelockert.“

Anonym

[+ Teilnehmerstimmen](#)

Teilnehmerevaluation

Ergebnisse unserer Teilnehmerbefragungen nach Seminarende

Erwartungen erfüllt	1,4	++
Seminarziele erreicht	1,1	++
Seminarinhalte	1,0	++
Schulungsunterlagen	1,1	++
Teilnehmerzahl	1,0	++
Fachkompetenz	1,1	++
Teilnehmerorientierung	1,1	++
Weiterempfehlung	1,2	++

Sehr gut	++	Note 1,0 - 1,5
Gut	+	Note 1,6 - 2,5
Befriedigend	o	Note 2,6 - 3,5
Ausreichend	-	Note 3,6 - 4,5
Mangelhaft	--	Note 4,6 - 5,0