

BEST COMMUNICATION

ÜBERZEUGEN STATT ÜBERREDEN

"Vor allem im Verkaufsgespräch geht es nicht darum, das Gespräch zu gewinnen, sondern den Kunden."

...Karin Schönwetter

Trainingsziel:

Verbessern der Überzeugungskraft und der persönlichen Glaubwürdigkeit in Informations-, Kunden- bzw. Verkaufsgesprächen.

Seminarbeschreibung:

In diesem Seminar geht es darum, sich selber glaubwürdig zu präsentieren um das, was man vertritt überzeugend vorzubringen. Ziel ist, Menschen so zu überzeugen, dass am Ende der Gespräche für alle Beteiligten eine „win-win“-Situation vorliegt.

Wie überzeugt man also?
Was macht erfolgreiche Verkäufer so erfolgreich?
Was machen diese anders?
Nutzen anstelle von Merkmale hervorheben!
Einen akzeptablen Nutzen für alle Beteiligten erzielen!

Für Verkäufer / Verkaufsteams

Für jeden Verkäufer sollte die Nutzenargumentation eine Selbstverständlichkeit sein. Jeder „Käufer“ will einen persönlich nachvollziehbaren Nutzen, ja möglichst sogar einen Zusatznutzen von einer Sache/einem Produkt/einer Dienstleistung haben.

Das auf das Gruppenprofil ausgerichtete Seminar / Workshop mit Praxisbeispielen sichert die erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich sowohl an Verkaufsteams als auch an Verkäufer/innen die ohne Team arbeiten. Mit Hilfe der Techniken und Prinzipien, die in diesem Seminar vermittelt werden, lernen Sie durch effiziente Kommunikation die vorgegebenen Ziele zu erreichen. Dadurch ist es möglich, die Effizienz zu steigern und Kunden an sich zu binden und Kundenbeziehungen zu vertiefen

Teilnehmer:

Mindestens 6 Personen / maximal 12 Personen

Dauer:

2 Tage – Das Skriptum und die erstellten Arbeitsblätter können nach Abschluss des Seminars zum Nachlesen mitgenommen werden.

Inhalt des Seminars © **BEST** COMMUNICATION