

## Der Verkaufsversteh'er - Der Kunde als Mensch steht im Mittelpunkt

Verkaufskompetenz

<b>Dauer:</b>	4 mal 90 Minuten als virtuelles Training
<b>Zielgruppe:</b>	Menschen, die Ihre Verkaufskompetenz erhöhen wollen
<b>Voraussetzung:</b>	Spaß am Verkauf
<b>Nutzen:</b>	<p>Sie lernen, worauf es im Verkauf wirklich ankommt.</p> <p>Sie lernen, wie Sie Grundlagen der Verkaufspsychologie erfolgreich für Ihre Verkaufsgespräche nutzen können.</p> <p>Sie verstehen die Kauf-Motive des Kunden und können diese in Ihren Gesprächen gezielt wecken und gezielt für Abschlüsse nutzen.</p> <p>Sie können professionell Termine vereinbaren und verstehen ein NEIN des Kunden als Vertriebschance.</p> <p>Sie erfahren, wie Sie ein nachhaltiges Beziehungsmanagement dazu nutzen können, dass Ihr Kunde Ihr Fan wird und immer wieder bei Ihnen kaufen möchte.</p>
<b>Inhalte:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▫ Verkaufsgespräche professionell vorbereiten.</li><li>▫ Grundlagen der Verkaufspsychologie.</li><li>▫ Fragen statt sagen – Wie viel fragt, erfährt auch viel.</li><li>▫ Beziehungsmanagement professionell gestalten: Kauft der Kunde Dich als Person, kauft er auch Deine Lösungen.</li><li>▫ Terminvereinbarung? Aber gerne: Kunden wollen das auch.</li><li>▫ Ein NEIN gehört dazu; die typische Angst davor, etwas falsch zu machen.</li><li>▫ Tue Gutes und rede darüber; wie Kunden Sie weiterempfehlen.</li></ul>
<b>Trainer</b>	B!-Team