

Firmeninterner Workshop

„Verkaufsrhetorik-Sales Premium“

Wir sind ein in Berlin/Brandenburg agierendes Beratungsunternehmen, welches in den Bereichen Kundenbindung, Kundengewinnung, Vertriebsstrategie und Personalentwicklung sowie und der Personalvermittlung tätig ist. In diesem Seminar werden Sie Ihren Verkaufsstil deutlich verbessern.

Sie erhalten praxisorientierte Leitfäden und Vorgehensweisen für erfolgreiche Kundengewinnung und Top-Kommunikation für mehr Erfolg in Ihrer täglichen Verkaufspraxis.

Es geht um Sie und Ihren Erfolg in Verkauf und Vertrieb!

Inhalte:

- After-Sales-Betreuung als Verkaufsfaktor
- Empfehlungsmarketingstrategien
- Wertbewusstsein und Preisgespräche
- Umgang mit Preiszugeständnissen intelligent steuern
- Verkaufsgespräche systematisch vorbereiten
- Persönlichkeit, Authentizität, Glaubwürdigkeit im Verkauf
- Expertenstatus und Positionierung durch Selbst-PR
- Rhetorik für Erfolg und Misserfolg
- Die 8 Stufen des professionellen Verkaufens
- Argumentationsmuster wirkungsvoll einsetzen
- Verkaufsstärke-Faktor Empathie
- Lösungen statt Produkte verkaufen
- Aktives Zuhören im Verkauf, bewährte Methoden
- Kaufsignale verstärken
- Abwehr unfairer Dialektik im Verkauf
- Win-Win-Situation herstellen
- Die Chance eines Reklamationsgesprächs
- Methoden der Einwand Behandlung, die in der Praxis funktionieren

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter (M/W/D), Vertriebs-, Verkaufsleiter (M/W/D), Regionalleiter (M/W/D)

Seminardauer: 5 Std.

449,-€* inkl. MwSt. (inkl. Mittagssnack und Getränke), Änderungen und Irrtümer vorbehalten

QPS-Marketing-Gruppe
Inhaber: Frank Saewe
Lange Enden 29
13437 Berlin
Telefon: 030 - 521391070
Fax: 030 - 521391079
Web: www.qps-marketing-gruppe.de
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a
Umsatzsteuergesetz: DE814134876

