

Firmeninterner Workshop

„Vermarkten Sie sich und die zu veräußernde Immobilie“

Ein Kunde kauft meistens nur eine Immobilie in seinem Leben und das hoffentlich bei Ihnen.

Wenn der Kunde (m/w/d) Ihnen nicht vertraut und Ihnen nicht glaubt, dass Sie schon 1.000 Immobilien verkauft und mitgebaut haben, dann haben Sie verloren! Selbst die Optik, die Kommunikation und das Verhalten spielen eine maßgebliche Rolle.

Inhalte:

Dresscode

- Seien Sie stilvoll und zeigen individuellen Charme
- Wirken Sie hochwertig wie Ihr Produkt
- Passendes Schuhwerk zu Ihrem Auftritt

Kommunikation

- Sender- und Empfänger-Modell
- Methoden der Gesprächssteuerung
- Die Fragetechnik (Offene Frage, Geschlossene Fragen, Bestätigungsfragen, Suggestivfragen, Alternativfragen)
- Aktiv hinhören

Vertraut Ihnen Ihr Kunde

- Welche vertrauensbildenden Maßnahmen haben Sie unternommen?
- Haben Sie dem Kunden gegenüber dem Produkt alles offen gelegt
- Gehen Sie positiv mit negativen Fragen um
- Auch wenn der Kunde Dinge möchte, die für Sie nicht sinnvoll sind, argumentieren Sie sachlich und begründen es verständlich und ausführlich

Verhalten gegenüber dem Kunden

- So wie Sie sich Freunden gegenüber verhalten, so machen Sie es beim Kundenempfang
- Ausstrahlung, Kompetenz und Vertrauen werden Sie im Verkauf unterstützen
- Führen Sie Ihre Kunden mit Charme durch die Immobilien und nutzen Argumente
- Schaffen Sie eine partnerschaftliche und verbindliche Verabschiedung

Zielgruppe:

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

Seminardauer: 5 Std.

399,-€* 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

