

Firmeninterner Workshop

„Zeigen Sie Vertrauen und Kompetenz beim Verkauf einer Immobilie“

Viele Hausverkäufer (m/w/d) im Massivhaus- und Fertighausbereich stellen sich bei Absagen der Interessenten immer die Frage nach dem warum. Ersttermin, Bedarfsanalyse und ein guter Preis beim Hausangebot. Die Antwort ist ganz einfach, Sie haben die Qualität des Hauses nicht richtig argumentiert und haben das Vertrauen des Interessenten verspielt.

Inhalte:

Schaffen Sie Vertrauen bei der Terminvereinbarung

- Training und Coaching
- Meilensteine definieren und Key Performance Indikatoren festlegen
- Mitarbeiter einbinden
- Implementierung Vertriebscontrolling

Sie haben den Interessen begrüßt

- Haben Sie alles gemacht, damit sich der Interessent wohlfühlt
- Kinder und Hunde kaufen mit
- Wer ist eigentlich der emotionale Hauptentscheider
- Denken Sie auch bei der Begrüßung schon an die Verabschiedung

Kommunikation und Präsentation

- Grundlagen der Kommunikation
- Methoden der Gesprächssteuerung
- Die Fragetechnik (Offene Frage, Geschlossene Fragen, Bestätigungsfragen, Suggestivfragen, Alternativfragen)
- Aktiv hinhören
- Visualisieren und präsentieren

Sie haben doch nichts zu verbergen oder?

- Gehen Sie offen mit Fakten um
- Kommunizieren Sie positiv
- Zeigen Sie sich offen für Kontrollen durch den Bauherren (m/w/d)

Das Angebot für den Kunden

- Haben Sie dem Kunden alles angeboten was er sich wünscht
- Haben Sie auf nützliche Features hingewiesen und haben den Preis argumentiert
- Haben Sie bei Budgetüberschreitung den Nutzen und den Vorteil argumentiert

Zielgruppe:

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

Seminardauer: 3 Std.

299,-€* 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

