Weiterbildung
Berufsbegleitende Lehrgänge und Seminare

Ihr persönliches Bildungsangebot

Seminare

Seminarnummer: 6028

Stark und professionell im Verkauf - Umsatzziele erreichen

Verkaufstraining

Termin	10.06.2024
Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung
Unterrichtsform	Seminar
Dauer	1 Tag à 8 Stunden
Zeiten	08:30 - 16:30 Uhr
Gebühr	450 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.
Förderung	Selbstzahler

Ansprechpartnerin

Jacqueline Lebe
Tel.: 030/31005-130
Fax: 030/31005-120
Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de

Veranstaltungsort

Charlottenburg, Haus der Wirtschaft
Am Schillertheater 2
10625 Berlin

Perspektiven

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer unterschiedliche Verkaufsansätze kennen. Mithilfe von Checklisten werden sie künftig Verkaufsgespräche optimal vor- und nachbereiten. Anhand der Praxisumsetzung erfahren sie viel über ihre eigene Verkaufsgestaltung. So finden sich Optimierungsansätze, die nachhaltig umgesetzt werden können. Sie erhalten Feedback zu ihrer bisherigen Vorgehensweise und deren Optimierung und bekommen neue Impulse für Erfolg im Verkauf.

Inhalte

Alle Menschen sind Verkäufer*innen - immer. Egal ob es um den Verkauf eines Produkts, einer Leistung oder einer Idee geht - Ziel ist es, andere zu überzeugen, ihnen die Entscheidung für das Produkt, die Leistung oder Idee zu erleichtern.

Angeblich gibt es "geborene" Verkäufer*innen, die meisten erlernen es. Der eigene Stil ist für die Überzeugungskraft immer entscheidend.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer*innen unterschiedlichste, seriöse Verkaufsstrategien kennen. Was ist wesentlich im Verkauf? Verschiedene Vorbereitungsstufen, sowie die Nachbearbeitung eines Verkaufsgesprächs.

Natürlich gehören Fragetechniken genauso dazu wie Einwandbehandlungen und Einwandvorwegbehandlungen. Und wer fragt, sollte gut zuhören können und die Antworten der Kund*innen für den Verkauf des eigenen Produktes nutzen.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Was ist wesentlich im Verkauf?
- Checkliste Verkaufsvorbereitung
- Verkaufsstrategien

- Professionelle Verkaufsvorbereitung
- Die Einstellung als Verkäufer*innen
- Bedarfsermittlung und Ergründen der Kaufmotivation der Kundinnen und Kunden
- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Einwandbehandlung / Einwandvorwegbehandlung
- Körpersprache richtig deuten und einsetzen
- Charaktertypisierungen zur Anpassung der Verkaufsstrategie

Zielgruppe	Verkäufer*innen, Führungskräfte, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter*innen, Vertriebsingenieur*innen, Nachwuchskräfte aus dem Vertrieb, Quereinsteiger*innen und alle diejenigen, die ihre Verkaufskompetenzen ausbauen möchten
Enthaltene Leistungen	Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Frau Nicole-Kristina David-Ulbrich