



Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 6028

Verkaufen, Beraten, Verhandeln - ein zufriedener Kunde ist das Ziel

Wieso guter Verkauf keine Zauberei ist.

Termin	18.06.2027	Ansprechpartnerin	Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de
Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung		
Unterrichtsform	Seminar		
Dauer	1 Tag à 8 Stunden	Veranstaltungsort	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin
Zeiten	1 Tag à 8 Stunden		
Gebühr	590 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.		
Förderung	Selbstzahler		

Perspektiven

In diesem Seminar lernen Sie unterschiedliche, seriöse Verkaufsstrategien kennen und setzen sich mit den Grundlagen erfolgreicher Verkaufsgespräche auseinander. Worauf kommt es im Verkauf an? Wie wichtig ist eine gute Vorbereitung - und was gehört dazu? Warum sollte ein Verkaufsgespräch nachbereitet werden? Auch Fragetechniken, Abschlusstechniken und der Umgang mit Einwänden gehören dazu. Und welche Rolle spielt die Sitzordnung bei der Entscheidungsfindung des Kunden? Die Antworten erfahren Sie im Seminar.

Verkauf ist Tun. Durch viele praktische Übungen erfahren Sie, wie Sie Ihren eigenen Verkaufsstil optimieren und neue Techniken für sich erproben können. Theorie und Praxis wechseln sich ab.

Inhalte

Kunden überzeugen - auch wenn erst einmal ein "Nein" kommt

Wir lassen uns häufig beim ersten "Nein" des künftigen Kunden, Mandanten oder Klienten erschrecken - und hören dann auf, unser Produkt, unsere Idee oder unsere Dienstleistung anzubieten. Häufig wissen wir als Anbieter, dass wir für den Kunden genau die richtige Lösung haben - doch scheint ihm das noch nicht ganz klar zu sein. Und sicherheitshalber lehnt er das Angebot erst einmal ab.

Ob ich nun ein Produkt, meine Leistung oder eine Idee präsentiere - wie kann ich als Verkäufer dem anderen eine Unterstützung anbieten, so dass ich ihm die Entscheidung für mich, mein Produkt oder meine Idee erleichtere?

Verhandeln oder Verkaufen? Den anderen von seiner Idee, seinem Produkt oder seiner Dienstleistung überzeugen - mit der Zielsetzung, ihn für sich zu gewinnen, zu begeistern. Das ist es.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Verkaufsstrategien, u.a. haptischer Verkauf
- Professionelle Verkaufsvorbereitung
- Checkliste Verkaufsvorbereitung
- Bedarfsermittlung des Kunden
- Die "richtige" Verkaufssprache
- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Einwandbehandlung/ Einwandvorwegbehandlung
- Abschlusstechniken

Zielgruppe	Verkaufspersonal, Führungskräfte, Marketing- und Vertriebsmitarbeitende, Vertriebsingenieurinnen und -ingenieure, 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
