Erfolgreich im täglichen Verkauf

Überblick

Verkaufen Sie partnerorientiert: Überzeugen Sie Ihr Gegenüber von Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung, Idee oder Einstellung -- stellen Sie den Nutzen Ihrer Kunden in den Mittelpunkt und reagieren Sie selbstbewusst auf Einwände. In diesem Training lernen Sie praktisches Wissen rund ums Verkaufsmanagement und wie Sie Kundenwünsche zielorientiert durch aktive Verkaufsgespräche leiten können.

Dauer:
2 Tage

Preis:
unverb. Anfrage

Kursinhalt

Die authentische Verkäuferpersönlichkeit

Einflussfaktoren für den Verkaufserfolg

Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs

Verkäuferziel

Die Gesprächseröffnung

Die Bedarfsanalyse

Die Angebotsphase

Kundennutzen argumentieren

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter aus allen Bereichen

Termine

Erfolgreich im täglichen Verkauf

26.06.2024 - 27.06.2024 Mainz-Wiesbaden

19.12.2024 - 20.12.2024 Mainz-Wiesbaden

Ihr Weg zu uns

Com training and services in Mainz / Wiesbaden AWMa GmbH &

Binger Straße 14 - 16

55122 Mainz

Phone: +49 6131 90705-0

Email: com@awma.de