

# 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

