Gesprächsstrategie

Überblick

Das Ziel dieses Seminars ist die Sensibilisierung dafür, dass ein Gespräch schon vor der Begrüßung beginnt, wie wichtig der durchdachte Aufbau einer Vorstellung (von Produkten und Diensten) und eine (beiderseits) nutzenorientierte und überzeugende Argumentation in der Gesprächsführung sind.

Dauer:
1 Tag

Preis:
unverb. Anfrage

Kursinhalt

Vorbereitung auf Gespräche (z.B. durch zielorientierte Informationserhebung)

Kundenerwartungen im Fokus

Vorwegnehmende Einwandbehandlung

Aufbau einer Gesprächsstrategie (inkl. „Plan B“)

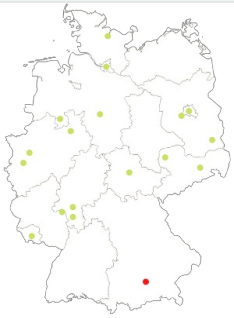
Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen (Killerphrasen etc.)

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte



Com training and services in München

Aschauer Straße 32
81549 München
Phone: 089 4508166-23
Email: muenchen@com-training.com