

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

Com training and services Combios GbR Osnabrück / Bielefeld

Walther-Rathenau-Straße 35

33602 Bielefeld

Phone: +49 521 9238362

Email: osnabrueck@com-osnabrueck.com

