

## Profi-Verkaufs-Training Stufe I

Zeige mir einen Verkäufer, der weiß, wo er hin will, und ich zeige Dir einen Verkäufer, der schon halb da ist. Entsprechend den Wünschen und Forderungen der Teilnehmer werden die Trainingsinhalte und Programmpunkte selektiert und gewichtet.

Ihr Nutzen: Wenn wir davon ausgehen, dass jedes Gespräch in drei Phasen zu unterteilen ist (1. Einstieg, 2. mittlere Phase, 3. Abschluss), so muss in der Phase 1 + 2 der Verkäufer die Zügel in der Hand behalten, um zu dem geplanten Abschluss zu gelangen. Ausbau und Entwicklung von feinen Instrumenten, um mit Einfühlungsvermögen, Siegeswillen und positivem Egoismus das Gespräch zu führen.

### **Inhalte**

- Was unterscheidet den Karl-Heinz Mittelmaß vom Profi-Verkäufer?
- Was bedeutet Kundenmanager und wie werden wir Kundenmanager?
- Durch mehr als 10 Fragetypen das Gespräch meisterhaft führen.
- Bedarfsweckung, Bedarfsanalyse und Nutzenentwicklung
- Wie entwickeln wir aus unserem Vorschlag das „eigene Baby des Kunden“?
- Der Kundennutzen im Mittelpunkt der Argumentation.
- Warum sollte der Kunde gerade mit mir das Geschäft machen?
- Wir und die „lieben Mitbewerber“. Wie führt der Profi das Gespräch über den Mitbewerber?
- Ausbau von Stehvermögen, Festigkeit und Zivilcourage.
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess.
- Die richtige Einstellung zu Einwänden und wie machen wir sie uns zu Helfern und Freunden?
- Wie bestimmt der Profi, wann und welche Einwände kommen?
- Die 18 Regeln der Einwandsbehandlung.
- Lösungsbezogene Bearbeitung von Reklamationen.
- Das richtige Verhalten bei Gegenwind (in kontroversen Situationen).
- Wann hilft die Körpersprache, aktiver und reaktiver Einsatz?

**Zielgruppe**                      Mitarbeiter, leitende Angestellte im Vertrieb

**Seminardauer**                1 Tag

**Trainer**                         Conrad Seiffert