

Profi-Verkaufs-Training Stufe II

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.

Was hat diese Erkenntnis mit der 3. Phase eines Verkaufsgesprächs (dem Abschluss) zu tun? Wenn wir unser klares Gesprächsziel schon ab Beginn jeder Verhandlung vor unserem geistigen Bildschirm haben, dann werden wir abschlussorientierter verhandeln. Den Abschluss gut vorbereiten und im richtigen Moment qualifiziert durchführen. Wie erhöhe ich meine Abschlussquote?

Inhalte

- Was hat positives Denken mit der Abschlussphase zu tun?
- Ist die Phase des Abschlusses tatsächlich schwieriger, als die anderen Phasen des Gespräches oder ist sie nur in der Vorstellung des Verkäufers schwieriger?
- Wie machen wir aus der Abschlussphase die Entscheidungsphase und geben dem Kunden das Gefühl, dass wir ihm nur bei seiner Entscheidung geholfen haben?
- Wie machen wir den Abschluss zu einer „liebenswürdigen Selbstverständlichkeit“?
- Entwicklung von „Lust und Verlangen“ auf dem Wege zum Abschluss.
- Die besonderen Fragetypen in der Abschluss-Überleitungsphase.
- Die 7 Ängste, durch die Vorwände und subjektive Einwände des Kunden entstehen.
- Neun Abschluss-Schlüssel mit höchstem Wirkungsgrad.
- Erfolg aus Misserfolg und Verhalten bei Absage.
- Durchsetzungstechniken bei Kunden mit Hinhalte- und Negativ- Dialektik.
- Die richtige Verabschiedung nach dem Abschluss.
- Selbstanalyse des Verkäufers nach dem Abschluss.
- Warum habe ich den Auftrag erhalten, und was setze ich beim nächsten Mal wieder ein?
- Warum habe ich den Auftrag nicht erhalten, und wie mache ich es das nächste Mal wesentlich besser?
- Das richtige Erfragen von Empfehlungen und möglichen weiteren Interessenten.

Zielgruppe Mitarbeiter, leitende Angestellte im Vertrieb

Seminardauer 1 Tag

Trainer Conrad Seiffert