

Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche

Erfolgreiche Rhetorik für Telefon-Akquise und Verkaufsgespräche vor Ort



Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 28. Mai 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr
Mi. 29. Mai 2019 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering



Beschreibung

Das Verkaufstraining vermittelt Außendienst-Mitarbeitern und Nachwuchs-Verkäufern elementares Handwerkszeug für die erfolgreiche Akquise und Neukundengewinnung nicht nur am Telefon, sondern auch beim Termin vor Ort.

Das Verkaufstraining bietet Ihnen wertvolle Tipps und Tricks aus der Verkaufspsychologie für Ihre individuellen Verkaufsstrategien und Verkaufsgespräche. Zudem lernen Sie Verkaufstechniken für den erfolgreichen Abschluss von Vertragsverhandlungen.

Nutzwert

Dieses Verkaufstraining verbessert Ihre Akquise, Kommunikation, Rhetorik und Gesprächsführung sowohl am Telefon wie auch beim Kundentermin vor Ort.

Lernen Sie in diesem Verkaufsseminar wie man sich auf Verkaufsgespräche professionell vorbereitet und den Kunden vom Angebot bzw. Produkt überzeugt. Darüber hinaus erlernen Sie das Handwerkszeug für den erfolgreichen Abschluss von Verkaufsgesprächen.

Lernziele

- Erfolgreiche Akquise am Telefon durchführen können
- Erfolgreiche Bedarfsanalyse und Terminvereinbarung
- Wirkungsvolle Rhetorik und Gesprächsführung im Verkaufsgespräch und am Telefon beherrschen
- Angebote erfolgreich am Telefon und vor Ort präsentieren können
- Verkaufsgespräche strukturiert und abschlussorientiert führen können

Besonderheiten

Verkaufswerkstatt: Möglichkeit Ihre eigenen Kundensituationen und Themen zu üben.

Keine vorgefertigten Power-Point Präsentationen: Seminararbeit mit Flipchart und Pinnwand.

Individuelles Feedback durch Ton- und Videoaufnahmen.

Moderierter Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe.

Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse.

Veranstaltungsort

Das Seminar wird in einem Hotel nahe Hauptbahnhof stattfinden. Bei der Auswahl des Seminarraumes achten wir auf helle und freundliche

Catering inklusive

Wir legen großen Wert darauf, dass Sie sich während des Seminars wohlfühlen. Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen. Die Teilnahmegebühr für die Seminare versteht sich inkl.

Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche

Erfolgreiche Rhetorik für Telefon-Akquise und Verkaufsgespräche vor Ort



Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 28. Mai 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr
Mi. 29. Mai 2019 von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering



Themen

- Akquise und Kundenbindung, worauf es wirklich ankommt
- Der erfolgreiche und souveräne Erstkontakt am Telefon
- Die telefonische Bedarfsanalyse für die erfolgreiche Akquise und Terminvereinbarung am Telefon
- Strukturierter Aufbau und Ablauf eines erfolgreichen Beratungs- und Verkaufsgespräches vor Ort
- Überzeugende Verkaufsrhetorik und Gesprächsführung passend zur eigenen Persönlichkeit für unterschiedliche Kundentypen
- Den Erstbedarf des Kunden für eine gelungene Produktpräsentation beim Verkaufsgespräch vor Ort nutzen
- Vor Ort gut ins Gespräch kommen: den Bedarf systematisch analysieren und verschiedene Angebote vorstellen
- Konzentration auf das Wesentliche: Gesprächsthemen aktiv und im Sinne der Verkaufsziele lenken.
- Angebots-, Vertrags- und Preisverhandlungen aktiv steuern
- Professioneller Umgang mit Einwänden und Fragen im Verkaufsgespräch
- Verkaufspsychologie: wahrnehmen, überzeugen und für den Kauf motivieren

73 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Gesamtbewertung	★★★★★
Praxisbezug	★★★★★
Praxisthemen	★★★★☆
Empfehle ich!	★★★★★
Lernerfahrung	★★★★☆

Methoden

- Seminar mit Workshop-Charakter
- Konkrete Fallbeispiele mit Ihren Themen
- Übungen mit Telefonübungsanlage und Videofeedback möglich
- Anwendungsbezogene Gruppen- und Einzelarbeiten
- Erfahrungsaustausch und Transferhilfen für den Alltag vom Verkaufstrainer

Voraussetzungen

Dieses Seminar ist für alle geeignet, die im Außendienst arbeiten oder mit Verkaufsaufgaben im Unternehmen beauftragt sind.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminar Unterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat von der Kompakttraining GmbH & Co. KG.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- DIN EN ISO 9001 zertifiziert
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsbewacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

Anmeldung

service@kompakttraining.de
040 / 80 81 375-41



Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per E-Mail.

Ja, hiermit melde ich zu folgendem **Seminar** an



Thema: **Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche: Erfolgreiche Rhetorik für Telefon-Akquise und Verkaufsgespräche vor Ort**

Ort: **Düsseldorf**

Termin: **Di. 28. Mai 2019** von 10:00 bis 17:00 Uhr; **Mi. 29. Mai 2019** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 950,-** zzgl. MwSt., **€ 1130,50** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>		
Straße:	<input type="text"/>	PLZ, Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

Unsere Bestellnr./
Kostenstelle ist:

Firma:	<input type="text"/>		
Abteilung:	<input type="text"/>		
Anrede, Vorname, Name:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße:	<input type="text"/>	PLZ Stadt:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	Fax:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>		

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an **040/8081375-41** oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Banksstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40)8081375-0 · Fax +49(40)8081375-41
E-Mail service@kompakttraining.de
www.kompakttraining.de

Geschäftsführung Dipl.-Psych. Annette Feist · Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Sitz und Registergericht Hamburg HRA 118788
USt.-IdNr. DE299551378 · Finanzamt Hamburg Hansa
Hamburger Sparkasse · BLZ 200 505 50 · Konto 1012218531
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31 · BIC HASPDEHHXXX

