

## Verkaufstraining

### Zielsetzung:

Verkäufer lernen die Grundlagen für erfolgreiches Verkaufen und wissen, welche Methoden und Vorgehensweisen zum Erfolg führen. Sie lernen dabei sich selbst besser kennen und haben verstanden, wie sie sich auf das Verhalten des Kunden einstellen können, um Befürchtungen und Ängste abzubauen.

Sie sind in der Lage bewusst Beziehungen aufzubauen und diese als Basis für eine dauerhafte Geschäftsbeziehung zu nutzen.

### Inhalt:

- So überzeugen Sie richtig
- Die 7 Todsünden im Verkauf
- Die 3 Geheimnisse für erfolgreiche Kundenbeziehungen
- Den Kunden begeistern
- Merkmale – Vorteile – Nutzen
- Erfolgsstrategien für dauerhafte Kundenbeziehungen
- Kundenbeziehungen gestalten statt verwalten
- Selbstmotivation bei schwierigen Kunden
- Mit schwierigen Kunden verhandeln

### Zeitbedarf:

Dauer: 2 Tage

