

# DAS VERTRIEBSSEMINAR: PROFESSIONELL VERKAUFEN UND VERHANDELN

## SEMINARZIELE

Das Vertriebsseminar bietet Ihnen alle wichtigen Themenbereiche um erfolgreich beim Kunden tätig zu sein. Hier besprechen wir Methoden, Verhaltensweisen und Sie lernen den gesamten Vertriebsprozess kennen. Von der Methodik starten wir mit der Kundenanalyse, Einschätzung von Kundenpotenzial - gehen dann zum ersten eigenen Eindruck über, den wir hinterlassen, das Verkaufsgespräch, Sicher Verhandlungen führen, Abschlusstechnik sowie Umgang in schwierigen Verkaufssituationen.

Wir werden die eigene Wirkungsweise analysieren, sowie auch die Einschätzung unserer potenziellen- oder Stammkunden. Hieraus können wir dann eine eigene Verkaufsstrategie entwickeln, die uns erfolgreich macht um Neugeschäft zu generieren oder bei bestehenden Kunden einen Mehrumsatz zu erzielen.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit in diesem Seminar eigene Praxisfälle einzubringen.

<b>Ort:</b>	Bad Salzuflen
<b>Dauer:</b>	2 Tage
<b>Termin:</b>	Termine werden noch bekannt gegeben; 1. Tag 10:00 - 17:00 Uhr 2. Tag 09:00 - 16:00 Uhr
<b>Kosten:</b>	1.180,00 € pro Person inkl. Verpflegung

Bei Fragen können Sie uns gerne kontaktieren.

☎ 05222 960 60-0

✉ info@europetrain.de

## SEMINARINHALTE

- \* After sales – Wie mache ich aus einem Erstkäufer einen Stammkunden
- \* Verkaufscontrolling – wie überprüfe ich meinen Erfolg
- \* Abschlusstechniken anwenden
- \* Schwierige Verkaufssituationen bewältigen
- \* Effiziente und Kundenorientierte Argumentation
- \* Das Verhalten des Verhandlungspartners analysieren können
- \* Professionelle Verkaufsgespräche führen
- \* Kompetent im Verkaufsgespräch und bei Präsentationen
- \* Planung von Verkaufszielen und Gesprächsstrategien
- \* Vorbereitung von Unternehmens- und Produktpräsentationen
- \* Routenplanung und Zeitmanagement in meinem Verkaufsgebiet
- \* Planung von Kundenbesuchen
- \* Kundenanalyse und Potenzialeinschätzung von Kunden
- \* Strukturierte und zielorientierte Kundenbearbeitung
- \* In diesem Seminar können die Teilnehmer auf Wunsch Ihre eigenen Praxisfälle einbringen und Präsentationen halten.