

Vertriebstraining – Grundlagen

Ziel:

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden die wichtigen Verkaufstechniken kennen und effizient einzusetzen.

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeitende mit geringen Verkaufserfahrungen

Inhalte:

- Das Verkaufsgespräch
- Planung
- Vorbereitung
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Rhetorik
- Fragetechniken
- Der Umgang mit Einwänden
- Die Preisverhandlung
- Preiswiderstände
- Kaufwiderstände
- Der Verkaufsabschluss

Methoden: Moderation, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenübungen

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen