

Ihr Seminar: Aktives verkaufen – aktiv an der Front sein



Beschreibung:

Sie wollen aktiv im Detailhandel sein und ihre Kunden bei der Erfüllung ihrer Wünsche aktiv unterstützen? In kaum einem anderen Beruf liegen Erfolg und Misserfolg so dicht beieinander wie im Verkauf. 70% der Kunden wechseln ihren Shop wegen desinteressierter oder unfreundlicher Bedienung. Auf diese 70% haben Sie Einfluss! Begeistern Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit einem professionellen Verkaufsgespräch. Machen Sie Gelegenheits- zu Stammkunden.

Zielgruppe

Damen und Herren die sich für den Verkauf interessieren. Sie wollen heute lernen und Morgen in der Praxis ausprobieren? Deshalb haben wir uns für dieses Seminar „Reduce to Max“ auf die Fahne geschrieben.

Lernziele

Sie lernen die 6 Phasen in einem professionellen Verkaufsgespräch kennen. Sie überprüfen Ihren persönlichen Verkaufsstil und üben in Rollenspielen Verkaufsgespräche. Sie verstehen die Zusammenhänge und Abläufe in einem Verkaufsgespräch. Sie gewinnen Sicherheit und Kompetenz.

Inhalt

Grundlagen, Die 6 Phasen im Verkaufsgespräch: Ansprechen, Bedarfserfragung, Beraten, Zusatzverkäufe, Abschliessen, Kundenbindung im Detailhandel. Weitere Themen sind: Körpersprache, Einwandbehandlung, Preisverhandlung, Kaufbereitschaft herbeiführen, Zusatzverkauf usw. und natürlich ihre Themen.

Inkl. Lehrmittel und Seminarbestätigung.

Jetzt Anmelden per Mail oder Telefon und profitieren...