

## **Verkaufstraining**

Praxis und Theorie zum Thema Verkauf! Dieses Seminar richtet sich spartenübergreifend an Verkäufer/innen. Das sehr praxisorientiert Seminar vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu wichtige Anregungen.

### **Inhalt**

- Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Bedarfsermittlung, Präsentation, Umgang mit Einwänden, Preisnennung, Abschluss
- Grundlagen der Kommunikation und Körpersprache
- Wertschätzung des Kunden
- Nutzen von Emotionen beim Verkaufsgespräch
- Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl?
- Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Fragetechniken
- Umgang mit Einwänden
- Das Preisgespräch und die Preiswiderstände
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss

**Zielgruppe:** Alle Betriebsräte, Personalräte, Mitarbeiter der Personalabteilung.

**DOZENT**      Nina Scheitweiler

**ORT**            Diverse

### **SEMINARORGANISATION**

Nina Scheitweiler, [nina@scheitweiler.de](mailto:nina@scheitweiler.de), 0171-1402608, 06202-929960