

## Erfolgreich im täglichen Verkauf

### **Beschreibung:**

Verkaufen Sie partnerorientiert: Überzeugen Sie Ihr Gegenüber von Ihrer Dienstleistung, Idee oder Einstellung - stellen Sie den Nutzen Ihrer Kunden in den Mittelpunkt und reagieren Sie selbstbewusst auf Einwände.

In diesem Training lernen Sie praktisches Wissen rund ums Verkaufsmanagement und wie Sie Kundenwünsche zielorientiert durch aktive Verkaufsgespräche leiten können.



### **Dauer:**

2 Tage

### **Inhalte:**

- Die authentische Verkäuferpersönlichkeit
- Einflussfaktoren für den Verkaufserfolg
- Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Verkäuferziel
- Die Gesprächseröffnung
- Die Bedarfsanalyse
- Die Angebotsphase
- Kundennutzen argumentieren