

Verkaufstraining 2019

Erfolgreich im Kundenkontakt

Anmeldeformular



Angaben zur Person

Anrede Frau Herr

Familienname

Vorname

E-Mail (bitte nur eine Mailadresse angeben)

Telefon

Rechnungsanschrift

Anrede Ansprechpartner Frau Herr

Club

Familienname

Vorname

Straße

Haus-/Wohnungsnummer

Postleitzahl

Ort

E-Mail (bitte nur eine Mailadresse angeben)

Wahl des Trainings

Im Anhang finden Sie die Seminarbeschreibung zum Training.

Bitte geben Sie einen Termin an, wann Sie auf jeden Fall teilnehmen möchten.

- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 21.06.19 29.06.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 06.07.19 26.07.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 10.08.19 31.08.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 14.09.19 28.09.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 12.10.19 26.10.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 09.11.19 23.11.19
- Erfolgreich im Kundenkontakt in Berlin: 14.12.19

Anmeldevoraussetzungen

Sie verfügen über ausreichende Deutschkenntnisse, um einem Training auf Deutsch folgen zu können. Sie sind bereit, in vollem Umfang am Training teilzunehmen.

Bestätigung zur Anmeldung

- Ich habe die Anmeldevoraussetzung und die Seminarbeschreibung gelesen, akzeptiere sie und stimme ihnen zu.
- Ich weiß, dass die Anmeldung verbindlich und kostenpflichtig ist.
- Ich bestätige, dass ich mich selbst um Unterkunft, Verpflegung und ggf. Versicherungsschutz am Trainingsort kümmere

Ort

Datum

Name und Unterschrift

Seminarbeschreibung



Seminarbeschreibung

Beratungsgespräche erfolgreich zu einem Ende zu bringen, das ist kein Hexenwerk. Vielmehr ist es das Ergebnis einer sorgfältigen Vorbereitung, exakten Bedarfsanalyse und eines geschickt formulierten und vermittelten Angebots – flankiert von einem sicheren Auftreten und einer professionellen Rhetorik. Damit wir die für uns definierten Ziele in all diesen Situationen erreichen, müssen wir bei unseren Gesprächspartnern Vertrauen aufbauen, konsequent unsere Argumente vertreten und die vorgebrachten Einwände entkräften. Das nötige Rüstzeug dazu liefert Ihnen dieses Training.

Themen

- Die Beziehungsebene positiv gestalten
- Methoden der Gesprächssteuerung
- Wer fragt, führt – Übernehmen Sie die Führung im Gespräch!
- Einwände wirksam entkräften
- Abschlussorientierte Verkaufsargumentation
- Praxissimulationen mit Fällen aus dem beruflichen Alltag

Trainingsansatz

Mit verschiedenen praktischen Übungen und simulierten Fällen überprüfen Sie das eigene Verkaufs-Know-how, um so Ihre Strategien und Ihr Vorgehen zu optimieren.

Ihr Nutzen

Sie sind in der Lage, Gespräche sprachlich so zu gestalten, dass Ihre Kunden das Gespräch mit Ihnen wertschätzen und die von Ihnen vermittelten Inhalte interessiert aufgenommen und behalten werden. Sie kennen verschiedene praxisrelevante Sprachtechniken für das Gestalten Ihrer Gespräche. Sie können Gespräche gezielt steuern und lenken, kennen Argumentationstechniken und können diese kundenorientiert anwenden. Darüber hinaus lernen Sie, mit Einwänden und Vorwänden umzugehen und diese auszuräumen. Sie werden das Gespräch sicher zum Abschluss bringen.

Kosten und Leistungen

- Das Honorar pro Trainingstag und Person beträgt 250,00 € zzgl. Mwst
- Das Honorar ist bis spätestens 3 Tage vor Trainingsbeginn zahlbar
- Die Rechnungslegung erfolgt 14 Tage vor jedem Training
- Die Vor- und Nachbereitung ist im Preis mit einkalkuliert
- ✓ Konzeption des Trainings
- ✓ Erstellung individueller Teilnehmerunterlagen
- ✓ Dokumentation des Trainings in Form eines Fotoprotokolls nach jedem Training
- ✓ Zertifikat zum Training
- Ein Trainingstag umfasst 7 Zeitstunden á 60 Min. inkl. Mittagspause (45 Min.)
- Das Seminar findet statt, wenn mindestens vier Teilnehmer angemeldet sind

Name und Unterschrift