



Echte Mitarbeiterentwicklung

animiert Mitarbeiter dazu, über sich
hinauszuwachsen.

Seminarausschreibung
Kundenorientiertes Verkaufen



Weiß & Senninger
Partner für Entwicklung



Kundenorientiertes Verkaufen

Kundenorientierung bedeutet, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen.

Verkaufen heißt, Kunden zu begeistern
Zwei Kernfragen beschäftigen jeden Mitarbeiter im Verkauf: „Wie biete ich dem Kunden das an, was er wirklich benötigt?“ und „Wie bediene ich den Kunden, dass er den Laden begeistert verlässt?“ Diese Herausforderung lösen wir in diesem Seminar mit Ihnen.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter im beratungsorientierten Verkauf

Ziele

- Verkaufs- und Fragetechniken erlernen und erweitern
- die Reflexionsfähigkeit des eigenen Verhaltens verbessern
- die Kompetenz des Verkaufens und des freundlichen Umgangs mit dem Kunden erhöhen

Inhalte

- Analyse - wie machen es die anderen?
- Was ist Kundenorientierung und was macht sie aus?
- Wie funktioniert denn Kommunikation überhaupt?
- Struktur des Verkaufsgesprächs
- sichere Herangehensweise an ein Gespräch: Vorbereitung, Kontaktaufnahme, Durchführung, Reflexion
- Fragetechniken
- das Produkt lustvoll präsentieren
- schwierige Gesprächssituationen, z.B. Reklamationen
- Abschlussicherheit erlangen
- das Verkaufsgespräch beenden

Methoden

- Kurzvorträge bringen methodisches Repertoire.
- Praxisrollenspiele und Übungsmöglichkeiten ermöglichen die Anwendung des Gelernten – mit Videounterstützung.
- Moderierte Gesprächsrunden schaffen Reflexionsmöglichkeiten und vertiefen das Gelernte.
- Feedback aus der Gruppe und vom Trainer
- Arbeitshilfen sichern den Transfer.

Dauer des Trainings

Zwei Tage

Weiß & Senninger
Partner für Entwicklung
Reutlingen 07121-321955
München 089-97392288
info@wei-sen.de
www.wei-sen.de