

Eine professionelle Kommunikation ist im Verkaufsgespräch unabdingbar. Lernen Sie in diesem Kurs, wie es richtig geht: Der Experte Stefan Kütke erklärt Ihnen Schritt für Schritt alle wichtigen Strategien zur Vorbereitung und sensibilisiert auch für die kleinen Dinge, z.B. die Körpersprache oder die eigene Motivation. Dabei geht er besonders auf Strategien aus der Verkaufspsychologie und der Sprachhypnose ein.

Ihr Nutzen

Dozent Stefan Kütke zeigt Ihnen in kompakten Online-Videotrainings alle wichtigen Strategien für die professionelle Vorbereitung und den erfolgreichen Verlauf eines Verkaufsgesprächs.

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 120,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

9 Stunde(n)/Hour(s)

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen. Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

Seminarinhalte

- * Die fünf Hebel Ihres Verkaufserfolgs
- * Die Verkaufshebel Fachwissen und Kommunikationsfähigkeit
- * Soziale Kompetenz als Verkaufshebel
- * Klare Ziele und Strategie als vierter Hebel zum Verkaufserfolg
- * Von Siegern kaufen: die innere Einstellung als Verkaufshebel
- * Verkaufstraining: Kommunikationstraining für Verkäufer
- * Verkaufstraining: Grundsätze der verbalen Kommunikation
- * Wundermittel Fragetechnik
- * Typische Fragefehler und wie Sie diese vermeiden
- * Fragearten: Offene und geschlossene Fragen
- * Alternativfragen, Suggestivfragen, Verständnisfragen, Meinungsfragen
- * Weitere Fragearten & Trichtertechnik
- * Praxisbeispiel für Verkaufserfolg: Der magische Frageschlüssel
- * Die Aufmerksamkeitsphase
- * Die Analyse- und Angebotsphase
- * Die Argumentationsphase
- * Die Abschlussphase
- * Einführung in die Verkaufspsychologie
- * Körpersprache für Fortgeschrittene
- * Kaufmuster und Verkaufshypnose
- * Live-Vortrag: Verkaufspsychologie und Sprachhypnose
- * Quiz zum Kurs „Verkaufstraining - Wirkungsvoll kommunizieren und professionell verkaufen“

