

Erfolgreich Verkaufen

Sie sind vom Fach, Sie verfügen über ein profundes Produkt- und Dienstleistungs-Know-how und doch haben Sie in der vergangenen Zeit festgestellt, dass es nicht mehr so einfach ist, Ihr Produkt zu verkaufen. Warum ist das so?

Preisgünstigere Anbieter überschwemmen den Markt, die Erwartungshaltung der Kunden ist gestiegen, während die Bereitschaft Qualität zu bezahlen, gesunken ist. Häufig werden Sie mit Einwänden konfrontiert: „Ich denke noch mal nach...“, „ich melde mich dann bei Ihnen...“, „brauch ich nicht...“, zu teuer...“.

Neben dem erforderlichen Produkt- bzw. Dienstleistungs-Know-how, ist das Wissen um relevante Verhandlungs- und Verkaufstechniken - **überzeugend präsentieren und argumentieren** - der wichtigste Aspekt, um mit dem sich veränderten Markt weiter zu wachsen .

Ziel dieser Schulung ist es, Sie mit konkretem „Handwerkszeug“ zu bereichern, um in jedem Gespräch eine Win-Win-Situation zu erzielen.

Inhalte:

Diese Schulung legt den Schwerpunkt auf den professionellen Umgang mit Kundeneinwänden.

Weitere Inhalte:

- Präsentation Ihrer Vorteile - Darum soll der Kunde **Sie** wählen
- Qualität kann nicht billig sein - so erklären Sie den Preis
- Verkaufssimulationen an Hand praxisrelevanter Beispiele

Sie wünschen weitere Informationen?

Nutzen Sie einfach das Kontaktformular.

Ich freue mich auf Sie.

