



BILDUNGSANGEBOT

Fit für den Markt Modul 1 - Basics für einen erfolgreichen Verkäufer in Dresden

Das erste Verkaufsgespräch - erinnern Sie sich oder steht es Ihnen noch bevor? Der Verkauf ist das Bindeglied zwischen Angebot und Nachfrage. Das klingt so einfach wie nüchtern. Doch wie gelingt es, Kunden zu erreichen? Welche Argumente sind die besten? Wie komme ich zum Abschluss? Was braucht der erfolgreiche Verkäufer? Was macht mich zum erfolgreichen Verkäufer?

In diesem Seminar geht es um Grundlagen des Verkaufens, von der Persönlichkeit des Verkäufers bis zur Nutzen-Argumentation. Es geht um Ihren erfolgreichen Einstieg in den Verkauf.

Inhalte & Methoden

- Das Profil und die Eigenschaften der Verkäuferpersönlichkeit
- Die Schlüsselfragen des Verkaufs
- Zielsichere Verkaufsargumentation, Verkaufsrhetorik
- Formen der erfolgreichen Produktpräsentation
- Die typischen Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verkaufsgespräche erfolgreich abschließen

Methodik

Seminar mit Workshop-Elementen und Übungen

Zielgruppe

Verkäufer/ -innen, Kundenberater/ -innen, Außendienstmitarbeiter/ -innen

Teilnehmerzahl

6 bis 12 Personen

Seminardauer

1 Tag (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Abschluss/Zertifikat

Teilnahmebescheinigung der bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH

Das angebotene Seminar kann auch als Inhouseseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Termine	16.01.20, 09:00 - 16:00 Uhr
Anbieter	bsw GmbH
Ort	bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH Rudolf-Walther-Straße 4 01156 Dresden
Ansprechpartner	Carola Walzel

0371 5334610

Preis

295,00 EUR zzgl. ges. USt. pro Teilnehmer

351,05 EUR inkl. 19 % USt. pro Teilnehmer