

## ■ Erfolgreich verkaufen

### Voraussetzungen: ◆

Zu diesem Seminar sind keine Vorkenntnisse notwendig.

### Seminarziel: ◆

Das Seminar "erfolgreicher Verkaufen" hat das Ziel, Ihnen wichtige Grundlagen rund um das Verkaufen aufzuzeigen. Sie sollen für Ihre eigenen Fehler, und die der Interessenten, sensibilisiert werden, um darauf mögliche Fettnäpfchen von vornherein zu umschiffen und Nachbearbeitungen oder Reklamationen durch ein klares Verkaufsgespräch zu vermeiden.

Damit sparen Sie Zeit und Nerven und steigern Ihre Effizienz. Das Seminar umfasst Themen von der Vorbereitung über das Warm-up, Fragetechnik, Farbenpsychologie, Präsentation bis hin zu strategischen Tipps und einem Verkaufsleitfaden. Am Ende sollen Sie sich sicher und gewannt auf dem Parkett der Verkäufer bewegen können.

### Seminarinhalte: ◆

- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Mehr über den Menschen
- Kommunikationsfehlerquellen, Sinnestäuschungen und Interpretationen
- Die Begrüßung - der erste Eindruck - der erste Händedruck
- Über Gleichheiten und Sympathie
- Die Einschätzung des Gegenüber aufgrund Artikulation, Sprache und Ausdrucksweise
- Lesen zwischen den Zeilen
- Wie Sie Entscheidungen erhalten
- Service - Kundenbindung und langfristiger Verkauf
- Gesprächsleitfäden und erprobte Verkaufsmodule
- Beliebte Fettnäpfchen und wie man sie vermeidet
- Grundlagen der Präsentationstechnik

### Seminardauer: ◆

1-3 Tage (nach thematischer Absprache und unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Wünsche und Ziele)

### Seminarpreis: ◆

Für Individualseminare werden die Seminare speziell auf die Bedürfnisse des Teilnehmers bzw. des Unternehmens ausgerichtet.

Der Seminarpreis richtet sich nach der Anzahl der Teilnehmer eines Unternehmens sowie nach der Anzahl der gewünschten und erforderlichen Seminartage.