



GRUNDLAGEN DES VERKAUFENS

Workshop Beschreibung

Es wird immer schwieriger erfahrene Verkäufer zu finden. So macht es teilweise Sinn, das Verkaufsteam durch Mitarbeiter zu ergänzen, welche aus anderen Bereichen als dem Verkauf kommen.

Diese müssen aber in den Grundlagen des Verkaufens und der Verkaufsprozesse eingehend geschult werden, damit sie die vereinbarten Ziele auch erreichen können.

Dieser 2-tägige Workshop bringt die Teilnehmer dazu, selbständiger zu arbeiten und zu verstehen, welches die Methoden und Hilfsmittel sind, um erfolgreich zu verkaufen.

Anhand von verschiedenen Gruppenarbeiten und Videoaufnahmen verbessern die Teilnehmer ihr Verhalten.

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Mitarbeiter welche von einer anderen Abteilung in den Verkauf wechseln.

WORKSHOP ZIELE

- Verstehen des Verkaufsprozesses
- Herausforderungen der einzelnen Verkaufsphasen verstehen
- Fragetechniken kennen und richtig anwenden können
- Neukunden wirkungsvoll angehen
- Gespräche führen können
- Kalt-Akquisition, Verhalten am Telefon
- Gute Präsentationen abhalten können
- Den Kunden zum Kaufentscheid bewegen können
- Sich sicher im Verkauf fühlen
- Meinen Verkaufstrichter aufzubauen
- Zeitmanagement: Konzentration auf die richtigen/wichtigen Potenziale

WORKSHOP INHALT

- Verstehen ...
 - der Verkaufsprozesse
 - der Inhalte in den einzelnen Verkaufsphasen
 - der Entscheidungswege beim Kunden
 - welches die Kaufentscheidungen beim Kunden sind
 - wie gute Präsentationen abgehalten werden
 - wie Fragen richtig eingesetzt werden
 - wann und wie ich den Abschluss herbeiführen kann
 - wie Neukunden wirkungsvoll gewonnen werden können
 - wie der Verkaufstrichter konstant ausgebaut werden kann
- Grundlagen entwickeln, um ...
 - mit Fragen rascher zum Ziel zu kommen
 - auf den verschiedenen Ebenen beim Kunden Vertrauen und Glaubwürdigkeit herzustellen
 - den ungehinderten Zugang zum Buying Center des Kunden sicherzustellen
 - den Kunden für eine gemeinsame Aktivitätenplanung im Verkaufsprozess zu gewinnen

DAUER

2 Tage