

**ICH REDE UND REDE
UND BEKOMME KEINEN AUFTRAG!**

DIESEN AUFTRAG BEKOMME ICH!

In dieser Trainings- oder auch Coachingeinheit wird geübt, wie der Vertriebsmitarbeiter die entscheidenden Abschlussfragen stellt, anstatt lieber wieder von vorne zu verkaufen zu beginnen. Er übt, wie der Beziehungsaufbau gelingt und er Sicherheit im Verkaufsgespräch erlangt.

Trainingsschwerpunkte

- erfolgreicher Beziehungsaufbau
- Persönlichkeitstypen erkennen und das Verkaufsverhalten verstehen
- auch das Zuhören will geübt sein
- Der Kunde formuliert schon, was und wie er es will – wird es auch gehört/erkannt
- Gezieltes Nachfragen und Hinterfragen führt zum Verkaufserfolg
- Was hindert daran, die entscheidende Abschlussfrage zu stellen
- Formulierung passender Abschlussfragen
- Sicherheit gewinnen im Verkaufsgespräch, damit die Aufmerksamkeit ganz beim Kunden liegt

Zielgruppe

- MitarbeiterInnen im Vertrieb

Gruppengröße

- bis max. 12 TeilnehmerInnen
- oder auch gerne im Einzelcoaching

Dauer

- 2 mal 4 Stunden – Training oder
- 3 Coachingeinheiten



Trainingsort

- wird von Ihnen festgelegt

Kontaktieren Sie mich einfach unter office@advanced-business.eu oder 0676/ 888 42 888 für ein unverbindliches Erstgespräch, damit wir Ihre optimale Lösungsvariante erarbeiten können.