

Einkauf-Verkauf-Marketing

09.11.2017 - Intensivtraining für Spitzenverkäufer II - Sales-Advance

Vor dem Hintergrund der Globalisierung, immer ähnlicher werdender Produkte und Dienstleistungen und einer zunehmenden Marktsättigung wird es zunehmend schwieriger, sich nur durch "Werbeschlachten" zu behaupten. Vielmehr ist die persönliche (Selbst-)Darstellung und die Beziehungsebene zu Kunden das wirkungsvollste und größte Kapital eines erfolgreichen Verkäufers. Wer mit Überzeugungskraft glänzt, erzielt mehr Abschlüsse, macht mehr Gewinn, hat mehr Erfolg. Doch nicht jeder ist ein geborenes Verkaufstalents!

Dieses Aufbau-Seminar vermittelt in einem fundierten dynamischen Training das Einmaleins des aktiven Verkaufs. Neben vertriebsorientierten Wissen zeigt das Seminar jedem Einzelnen seinen persönlichen Leistungsrhythmus und das eigene Potential auf. Die Teilnehmer erfahren praxisnah, wie sie langfristige lukrative Beziehungen zu Kunden aufbauen und so ihren Verkaufserfolge steigern.

Hinweis: Das vorbereitende Basis-Seminar "Intensivtraining für Spitzenverkäufer I" (Veranstaltungsnummer www.ihk-bic.de/17B-MK-350T) findet am 25. + 26. September 2017 statt!

Teilnehmernutzen

Anhand des rhetorischen Trainings werden die Teilnehmer in die Lage sein, Informationen und Argumentationen strukturiert, prägnant, überzeugend, empathisch und kundenorientiert zu vermitteln. Hierbei erwerben sie die Fähigkeit, auch bei Widerständen kompetent und souverän aufzutreten. Die Optimierung der Bedarfsermittlung stärkt das kundenorientierte Auftreten.

Inhalt

Sales - Advance (II. Block)

- Akquisition und Überzeugungsprozess: Reflexion des I. Blocks, Erstkontakte, Merkmale erfolgreicher Verkäufer, Nutzenargumentation, Profilerstellung
- Gesprächscontrolling: Gesprächssteuerung und Gesprächslenkung, persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Verkaufsphasen: Begrüßung, Bedürfnisermittlung, Bekräftigung und Wiederholung, Nutzenargumentation, Abschluss

Ansprechpartner

Name: Gabriele Stiegemann

Telefon: (02 34) 91 13-1 95

E-Mail: stiegemann@bochum.ihk.de

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Handel und Dienstleistungen, sowie Teilnehmer des Basis-Seminars ("Intensivtraining für Spitzenverkäufer I")

Veranst.-Nr.

17B-MK-351T

Beginn

09.11.2017

Ende

10.11.2017

Termine

Do + Fr 8:30 - 16:00 Uhr

Unterrichtsstunden

16

Veranstaltungsort

IHK Mittleres Ruhrgebiet BildungsCentrum
Ostring 30-32

Entgelt

410,- €

