



Verkaufstraining 1: Grundlagen-Verkaufstraining

THEMA:	Grundlagen-Verkaufstraining
	Verkäufer werden nicht geboren, gute Verkäufer werden gemacht! Wir machen das Wissen rund um den Vertrieb anwendbar.
LERNZIELE:	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens• Die richtige Einstellung im professionellen Vertrieb• Der Verkaufsprozess: Die Phasen des Verkaufsgesprächs• Die 8 Regeln des Vertriebsprofis• Strategie und Methoden• Rhetorische Bilder• Vertrieb im 21. Jahrhundert: Sich einzigartig und individuell vom Wettbewerb abheben• Mit Fragen führen: S-Methode• Effektive Kundenanalyse• Logischer Ablauf einer Verkaufs-Präsentation• Erfolgreiche Kundenführung durch das erste Gespräch• Argumentation und Grundlagen der Einwandbehandlung• Das erfolgreiche Abschlussgespräch
ZIELGRUPPEN:	Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer
METHODEN:	Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Trainer- und Gruppenfeedback, praxisorientierte Übungen, Lernprojekte
DAUER:	2 Tage
GRUPPENGROSSE:	8 bis 12 Teilnehmer
ORT:	Inhouse-Training vor Ort
UNTERLAGEN:	Jeder Teilnehmer erhält für dieses Verkaufstraining eigene Seminarunterlagen