

Seminar: Verkäuferpersönlichkeit - Warum Kunden sich für Sie entscheiden

Das Thema:

Was macht es aus, dass einige Personen im Kundenkontakt offensichtlich mehr Erfolg haben, als der Durchschnitt der Verkäufer? Dass ein Verkäufer seine Produkte kennt und fachlich kompetent ist, wird von den Kunden vorausgesetzt. Entscheidend für ihren Verkaufserfolg ist die persönliche Wirkung und soziale Kompetenz.

Erfahren und entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre Ressourcen als Verkäuferpersönlichkeit. Nützlich und effizient.

Der Inhalt:

- »» So sehen Kunden den idealen Verkäufer
- »» Ihre Persönlichkeit - Ihre Stärken
- »» Zielorientierte Gesprächsführung im Kundenkontakt
- »» Die wahren Bedürfnisse des Kunden erkennen
- »» Aktives Hinhören in der Bedarfsentwicklung
- »» Die partnerbezogene Nutzenargumentation
- »» Kompetenter Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- »» Vereinbarungen selbstsicher und erfolgreich treffen
- »» Eigenverantwortliche Aktivitäten zur Kundenbetreuung
- »» Praxisfallanalysen - Ihre persönliche Wirkung

Die TeilnehmerInnen:

Alle Personen im aktiven Verkauf, die ihre vorhandenen Ressourcen stärker nutzen und ihre Gesprächsführung mit einem Trainer aus der Praxis weiterentwickeln wollen.

Inhouse-Schulungen und Seminare sind bundesweit möglich.

Dauer und Preis

Tagesseminar und nach Bedarf; auf Anfrage

Der Veranstalter:

Köber Personal- und UnternehmensBeratung

Herr Frank Köber

Betriebswirt (WA), Handelsfachwirt (IHK)

Dora-Stock-Straße 1

01217 Dresden

Tel. +49 351 475 83 950

Fax +49 351 475 83 951

Mail seminar@koeber.org

Web www.koeber.org