

Trainingsziele

„HOCHPREISIGER VERKAUF UNTER ZEITDRUCK“

Am Ende des Trainings

- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens und der eigenen Zielsetzung für ihren Verkaufserfolg bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ können die Teilnehmer ziel- und kundenorientierte Gesprächsstrategien für den Verkauf qualitativ hochwertiger und hochpreisiger Güter entwickeln und umsetzen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, sich genau auf die Gesprächspartner einzustellen und gezielt Informationen zu gewinnen.
- ⊙ können die Teilnehmer durch motivorientierte Nutzenformulierungen überzeugend für stark erklärungsbedürftige Produkte argumentieren und auf Preisargumente und Qualitätsreklamationen der Kunden ziel- und partnerorientiert reagieren .
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen, auch schwierigen, Situationen im Verkauf flexibler und lösungsorientierter umgehen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage effizienter mit Telefon und Email zur Verkaufsunterstützung umzugehen und verkaufsorientierte Angebote zu formulieren.