

Erlebnis Kunde

Zielgerichtet zum Verkaufsabschluss.

Ein roter Faden für neue Vertriebsmitarbeiter*innen



Jedes Verkaufsgespräch hat einen Spannungsbogen. Verkaufsaspirant*innen stürzen sich meist auf die Produktpräsentation und glänzen mit angelerntem Faktenwissen. Erfolgreiche Verkaufsbereiter*innen hingegen gehen zuerst einmal auf Ihre Kund*innen ein, stellen kluge Fragen, hören zu und präsentieren dann ausgewählte und passende Optionen. Zuletzt weichen sie nicht mit dem Klassiker aus: „Sie können es sich ja noch überlegen.“ Sondern sie stellen souverän die Abschlussfrage und der Kauf wird unterschrieben.

In diesem Seminar widmen wir uns intensiv jeder der acht Phasen im Verkaufsgespräch, von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung. Sie erkennen das Potenzial jeder Phase und den logischen Aufbau, um zeit- und ergebniseffizient zu beraten und zu verkaufen. Sie schulen Ihre Wahrnehmung, hören leise Zwischentöne und gehen darauf ein, um passende Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Sie präsentieren Ihre Produkte verständlich und nutzen Visualisierungen, damit Ihre Kund*innen rasch die Vorteile verstehen. Sie nehmen Kaufsignale wahr und schließen das Geschäft ab, ohne sich in unnötige Erklärungen zu verfransen.

Sie nutzen die Wirkung von einzelnen positiven Wörtern, Negationen wie „kein Problem“ ersetzen Sie mit: „Das habe ich gerne für Sie getan“. Wir beschäftigen uns mit Fragetechniken, den offenen und geschlossenen Fragen und ihrer Wirkung. Sie lernen Tricks, wie Sie konstruktiv weitermachen, wenn Sie ein Zögern bemerken und lassen Kund*innen nicht einfach zur Konkurrenz gehen.

Sie gehen an Preisgespräche gut vorbereitet und entspannt heran, können Geschäfte abschließen, die für beide Seiten ein gutes Geschäft sind.

INHALTE

Punkten Sie mit dem Primarcy-Effekt noch bevor Sie die ersten Worte sprechen.

Mit dem EVA-Modell sprechen Sie potenzielle Kunden aktiv an und bewirken Interesse für ein neues Produkt oder eine Dienstleistung.

Führen Sie souverän durch das Verkaufsgespräch. Wenn Sie die acht Phasen verinnerlicht haben, fühlen sich Ihre Kund*innen gut beraten und Sie behalten den Überblick bis zum Abschluss.

„Wer fragt, der führt!“ – Und wie geht das in der Praxis? Welche Fragen stimulieren das Gespräch und welche Fragen führen zum erfolgreichen Geschäftsabschluss?

Durch Aufmerksamkeit auf den Punkt kommen. Jedes Verkaufsgespräch folgt einem Rhythmus: Fragen – Zuhören – Präsentieren/Erklären – Schweigen - Abschluss. Sie sind dabei immer aktiv, auch wenn Sie gerade nichts sagen.

Sie erklären Produkte und Dienstleistungen verständlich, visualisieren worum es geht und fassen zusammen, damit Sie Ihre Kund*innen während des Gespräches nicht verlieren.

Durch Ihre 100%ige Aufmerksamkeit nehmen Sie Kaufsignale wahr, um das Geschäft abzuschließen.

Abschlusstechniken: Damit ein Kunde nach einer intensiven Beratung nicht aufsteht und sagt: „Danke, ich überleg es mir noch.“, arbeiten wir am zielführenden Abschluss.

Preisgespräche souverän und sicher und führen.

Sie vermeiden Negativformulierungen und nutzen die Wirkung von positiv konnotierter Sprache.

PRAXISTRANSFER

Unmittelbar im Seminar probieren Sie das Gelernte in parallel arbeitenden Kleinstgruppen aus. Wir trainieren an Ihren konkreten Fällen und Sie bekommen Feedback von Ihren Kolleg*innen und der Trainerin

COACHING IM JOB

Wenn Ihre Führungskraft wenig Zeit hat, coachen wir Sie in Ihrem realen Umfeld.

COACH/REFERENTIN



Gabriele Strodl-Sollak, MA ist Trainerin und Referentin für vielfältige Kommunikationsanliegen und als solches ist der Verkauf ein zentrales Trainingsfeld. Mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb und in der Beratung von Dienstleistungen sowie als Vertriebstainerin in mehrmonatigen Vertriebs-Schulungsprogrammen mit Lehrlingen, AZUBIS und Verfeinerung bei Top-Verkäufer*innen.

NÄCHSTE TERMINE ZUM THEMA VERKAUF

- › Einzelpersonen: Individuelle Fach-Coachings auf Anfrage
- › Unternehmensinterne Workshops auf Anfrage

INFORMATIONEN UNTER:

Gabriele Strodl-Sollak, MA

Sollak Kommunikationsarchitekten

E-Mail: office@sollak.at

Tel: +43/664/43 42 864