CONSENSIS
Beratung & Training

Angebote im Bereich Verkauf

Verkaufstraining
Verhandlungsführung
Service Excellence
Selbstmarketing
Messe-Training
Telefonverkaufstraining

Verkaufstraining

Souverän und partnerschaftlich zum Erfolg

Oft sind es nur Kleinigkeiten, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Eine gute Kundenbeziehungen und Kommunikation sind die wichtigsten Faktoren hierbei. Im Verkaufstraining werden aktuelle und auf dem Geschäftsalltag Ihrer Verkäufer basierende Situationen besprochen, analysiert und hierzu Erfolgsmethoden gemeinsam erstellt, um diese in verschiedenen Nuancierungen in Rollenspielen zu üben. Ein Verkaufstraining ist immer auch ein Anlass, das bestehende Vorgehen, sowie die innere Einstellung zu überdenken und neue Ideen zu entwickeln.
CONSENSIS bietet praxisorientierte Verkaufstrainings an, in welchen konkrete Vorgehensweisen für einen höheren Verkaufserfolg erarbeitet werden. Das Verkaufstraining behandelt die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs sowie für Sie spezifische Themen, welche jeweils gemeinsam vorher definiert werden. Die interaktive Art des Trainings, sorgt für grosse Motivationen und einen maximalen Wissenstransfer.

Nutzen

Die Teilnehmer ...
- Wissen, wie man Verkaufgespräche strukturiert, aufbaut und führt
- Beherrschen des Verkaufsprozesses und der optimalen Vorbereitung
- Erkennen die Verkaufschancen und nutzen sie
- Gesteigertes Selbstvertrauen, verbesserte Verhandlungsführung
- Vertiefte Fähigkeiten für professionelle Präsentationen
- Erkennen und erweitern der Kundenbedürfnisse
- Verteidigen von Preisen und herbeiführen des Abschlusses
- Klarheit über innere Einstellung, Konzentration auf Erfolg und Partnerschaft
- Sind kompetent und souverän im Umgang mit Einwänden, Vorwänden, schwierigen Situationen und Reklamationen

Haupt-Prozessmodule *(wird ausführlich in Zusammenarbeit mit Ihnen definiert)*

. Kundengespräche effektiv und strukturiert vorbereiten
. Schlüsselfaktoren der zwischenmenschlichen Kommunikation
. Fragetechniken, um Bedürfnisse zu erkennen
. Die verschiedenen Phasen des Verkaufsgesprächs erfolgreich durchlaufen
. Mit Höflichkeit und Zielstrebigkeit am Telefon zum Termin
. Den entscheidenden ersten Eindruck meistern
. Gesprächseinstiege optimal wählen, «From Small Talk to Business Talk»
. Aktives Zuhören als Zeichen der Achtung
. Im Gespräch emphatisch auf den Kunden eingehen und so Sympathien wecken
. Professionell und überzeugend vor Gruppen/Einzelpersonen präsentieren
. Ihre Körpersprache einsetzen, um das Vertrauen zu fördern
. Das Partnerschafts- und Fördergespräch im Verkauf
. Netzwerke etablieren und vergrössern, Empfehlungsmanagement
. Zeit- und Stress-Management
. Gruppenverhandlungsführung
. Sich engagieren und eine gütliche Win-win Lösung erzielen
. Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Konflikten und Einwänden
. Techniken und Taktiken in schwierigen Situationen
. Das Reklamationsgespräch als Chance zur Vertiefung der Partnerschaft
. Strukturiertes Vorgehen und Führen der Verhandlung durch Fragen
. Vom Verkäufer zum unentbehrlichen Partner
. Den Preis unseres Produktes verteidigen und den Abschluss herbeiführen

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
t: +41 (0)43 536 41 06
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensis.ch
www.consensis.ch