



Titel

Mit Sicherheit mehr verkaufen

Dauer

2 Tage

Ziele

Sie erlernen die Erfolgsprinzipien des aktiven Verkaufens und üben die Verhaltensweisen, die Sie in der Praxis erfolgreich machen.

Inhalte

- Verkaufsmythen und Verkaufswahn
- Entschärfen der eigenen mentalen Blockaden zum aktiven Verkaufen
- Systematisches Analysieren der Kundenbedürfnisse
- Konsequente Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden und Preisargumentation
- Kaufsignale erkennen
- Wie Sie den Kaufabschluss sicherstellen

Zielgruppen

Personen, die ihre Verkaufsziele (leichter) erreichen möchten.

Kommentare