



Vertriebstraining

Erfolg im Vertrieb. Erfolg im Unternehmen.



0120-0000-d44



E-Training



Selbstcheck mit Zertifikat



Einsteiger



90 Minuten



Mitarbeiter im Vertrieb



Inhalt

In diesem Training lernen Sie Tipps und Tricks für Ihren Vertriebserfolg kennen. Vom Selbstverständnis des Verkäufers, über Kundentypologien, Fragetechniken und Preisverhandlungen bis hin zum effizienten Selbstmanagement - erfahren Sie mehr über die grundlegenden Erfolgsfaktoren im Verkauf.

Überblick

- Grundlagen
- Verkaufsgespräch
- Ziele und Organisation
- Kundenpotenzial

Wer bin ich?

Was ist meine Rolle?

Was ist Ihr Nutzen?

Der Bestimmende

Der Bestimmende

- Sagt klar was er will, möchte das Gespräch bestimmen.
- Kommt schnell und direkt auf den Punkt.
- Ist auf die Sache und sein Ziel konzentriert.
- Will Ergebnisse und sein Ziel erreichen.
- Will unabhängig und erfolgreich sein.
- Verschafft sich Respekt.
- Hat Angst davor, dass andere besser sind, oder ihm seine Position und Macht streitig machen.
- Smalltalk und "Menscheln" ist nicht sein Ding.

timende

Im Gespräch mit einem Bestimmenden Typen wichtig?
 In Sie bitte die Begriffe richtig zu und klicken Sie auf „OK“

Im Gespräch vermeiden	Im Gespräch anwenden	Unentschlossen wirken	prägnante, direkte Anrede
Unentschlossen wirken	prägnante, direkte Antworten	Alternativen und Wahlmöglichkeiten bieten	Viel reden und sich wiederholen
reden und sich wiederholen	Alternativen und Wahlmöglichkeiten bieten	Entscheidungen für den Kunden treffen	Darstellung klarer Fakten
Wahlmöglichkeiten für den Kunden treffen	Darstellung klarer Fakten	effizient mit der Zeit umgehen	Viele Details präsentieren
Viele Details präsentieren	effizient mit der Zeit umgehen		

