



SERVISALE

SPECIAL: Intensiv-Workshop „Das Geheimnis des Verkaufens“

Erfolgreiche Verkäufer wissen, dass der Kunde zuerst die Person und dann erst das Produkt kauft! Die Forschung hat herausgefunden, dass die eigentliche Kaufentscheidung vom Unterbewusstsein gefällt wird - der Kopf diese im Nachhinein lediglich rationalisiert.

Verkaufen Sie sich daher sympathisch, kompetent und professionell! Binden Sie Ihre zufriedenen Kunden langfristig an sich und Ihr Unternehmen durch Authentizität und Einfühlungsvermögen!

Dieser Intensiv-Workshop analysiert gezielt Ursache- und Wirkungszusammenhänge Ihres persönlichen Verkaufsverhaltens. Sie lernen erprobte Erfolgsstrategien, haben abschließend Ihren persönlichen Action-Plan entwickelt und wissen diesen in Ihrem Arbeitsalltag konsequent umzusetzen. Ziel ist es, dass Ihre subjektive Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen steigt, Sie diese professionell „handeln“ und damit Ihre Abschlussquote deutlich erhöhen können!

Mögliche Inhalte:

- » Anforderungen und Merkmale eines erfolgreichen Verkäufers
- » Das Geheimnis des Verkaufens
- » Besondere Herausforderungen eines guten Kundenkontakts
- » Körpersprache, Sprache & Wahrnehmung
- » Der Ablauf eines optimalen Verkaufsgespräches
- » Die Nachverkaufsphase (Aftersale) nutzen
- » Das Wertesystem des Kunden erkennen und verstehen
- » Love it, change it or leave it!
- » Transfersicherung

Nehmen Sie die Menschen, wie sie sind, andere gibt's nicht. (Konrad Adenauer)

Fon: 0221 - 35 65 870
Fax: 0221 - 35 65 869

info@movit-koeln.de

Ehrenstraße 69
50672 Köln

Inhaber: Gerrit Lang
St.Nr.: 215/5100/2388

www.movit-koeln.de