











Vertriebstraining - RUDOLF TRAININGS

Ziele des Trainings

Ihr Unternehmen hat an Sie als Mitarbeiter/in im Verkauf die Erwartung, dass Sie durch Ihr Auftreten die Kundenbindung positiv beeinflussen und so zum Umsatzwachstum beitragen. Das bedeutet für Sie, sich selbst, Ihre Produkte und Serviceleistungen überzeugend und ausgerichtet auf den Kundennutzen darzustellen. Sicheres Auftreten, psychologisches Grundverständnis und eine ausgeprägte Kundenorientierung sind die zentralen Aspekte, die Ihnen helfen, Ihr fachliches Know-how in Verkaufsgesprächen glaubhaft und wirkungsvoll einzusetzen.

Um vom ersten Kontakt an auf Kundenbedürfnisse offen und einfühlsam eingehen zu können, benötigen Sie „Handwerkszeug“. Je präziser Sie den Bedarf des Kunden analysieren, desto gezielter können Sie das Angebot aus der Produktpalette Ihrer Firma formulieren. Ihre Abschlussrate steigt, wenn Sie Ihre Nutzenargumente individuell einsetzen und Einwände zielgerichtet entkräften können.

Mögliche Inhalte des 2-Tages-Trainings

-  Erwerb eines Grundverständnisses in Verkaufspsychologie und Kundenbehandlung
-  Strategisches Vorgehen in Verkaufsprozessen, Account-Management
-  Projektorientierung im Verkauf
-  Lösungsorientierte und abschluss sichere Verhandlungen führen
-  Wecken des Interesses und genaue Bedarfsermittlung
-  Nutzenargumentation, Fragetechniken und Argumentationssicherheit
-  Umgang mit Kundenreaktionen (Einwände, Widerstand)
-  Angebotsgestaltung
-  Verkaufsabschluss
-  Erstellen Ihres individuellen Aktivitätenplanes