



Erfolgreicher Start in den Verkauf

Verkaufstraining I

21./22. Januar 2008 , 70173 Stuttgart
25./26. September 2008, 46284 Dorsten

ZIELSETZUNG

Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohlvorbereitet für den "Sprung ins kalte Wasser".

INHALTE

- Was ist "Verkaufen"? Der Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma.
- Jeder Verkäufer hält eine 5-minütige Stegreifrede vor der Videokamera über ein vorgegebenes oder selbstgewähltes Thema. Analyse des Kommunikationsverhaltens; erste Verbesserungsvorschläge.
- Grundlagen von Kommunikation.
- Informations- und Beziehungsebene
- Motivation und Bedürfnisse des Gesprächspartners
- Telefonische Vereinbarung von Besuchsterminen
- Organisation, Arbeitsmethodik und Planung des Verkäufers
- Systematisches und fachgerechtes Vorgehen in der Akquisition und Kundenbetreuung

- ABC-Kunden
- 5 Fallbeispiele von verschiedenen Arten von Kunden und deren Handhabung
- Einzelverkäufer-Verkaufsgespräch
- Verkauf im Team
- Die ersten 30 Sekunden der Begegnung
- Die drei Hauptphasen des Verkaufsgesprächs: Eröffnungs-, Präsentations- und Abschlußphase mit Beispielen, Beispielen, Beispielen
- Abschlußtechniken: Eine Entscheidung muß fallen
- Signale der Zustimmung
- Wie reagiere ich auf Einwände des Kunden?
- Der Kunde sagt "zu teuer" - was tun?
- Umfangreiche Darbietung von Einwandsmöglichkeiten des Kunden an Hand von Beispielen und die Handhabung davon
- Psychologie der Verkaufsrhetorik
- Reklamationen souverän führen und zufriedene Stammkunden schaffen.
- Typische Fehler im Verkaufsgespräch

- Einübung vor der Videokamera mit sich steigendem Schwierigkeitsgrad
- Und: Üben, üben, üben in Zweierrollenspielen

SEMINARLEITUNG

Wolfgang Baitz, Geschäftsführer der W. Baitz Unternehmensberatung, Dorsten
Studiengänge: Medizin, Psychologie, jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens, selbständig seit 1980. Managementtrainings, Verkauf, Kreativität, Kommunikation.

ZIELGRUPPE

Verkäufer, Vertriebsleiter, Handelsvertreter u.a.

TEILNAHMEGEBÜHR

850,- € zzgl. MwSt., ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung.
Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Kosten für Zimmer und Mittag- und Abendessen.

AUSKÜNFTE, HINWEISE, FRAGEN

Weitere Informationen erhalten Sie im **Internet** unter **www.baitz.de**

Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben uns.
Ihr Ansprechpartner:
H.G. Schuster
Telefon: 02362 94144
E-Mail: hgs@baitz.de

Jeweils von 9.00h - 17.00h

Formular bitte in Blockschrift ausfüllen

Coupon bitte abschneiden, kopieren oder per Fax versenden. ✂

ANMELDUNG

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Firma

Firma (Rechnungsempfänger)

Abteilung (Rechnungsempfänger)

Straße / Postfach

Ort / Zustellpostamt

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an: ✓

Thema

Termin

Ort

Bei Stornierung bis 2 Wochen vor Seminarbeginn fallen 50 EUR Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

Bitte reservieren Sie in meinem Namen ein Einzelzimmer im Seminarhotel vom _____ bis _____.

Unternehmensberatung
Wolfgang Baitz
Parkweg 5

46284 Dorsten

Einfach und bequemer per Fax: 02362/94146

Ort, Datum

Unterschrift