



Gekonnte Verkaufspsychologie Verkaufstraining II

06./07. November 2007, Stuttgart
02./03. April 2008, Stuttgart

ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer lernen, ihr verkäuferisches Können zu verbessern und im Sinne einer erhöhten Sicherheit hinsichtlich der Verkaufsabschlüsse zu verfeinern. Besonders der Umgang mit verschiedenen Käufertypen und die Feinanalyse verschiedener Kaufmotive.

Verkaufssituationen, aus dem Teilnehmerkreis selbst hervorgebracht, werden in Übungen dargestellt und in gemeinsamer Arbeit zur Lösung gebracht.

INHALTE

- Bedarfsanalyse der Seminarteilnehmer
- Analyse des eigenen Kommunikationsverhaltens

Hier sind einige Themenbereiche, die zur Verbesserung und erhöhter Abschlußfähigkeit führen sollen:

- Menschenkenntnis und Psychologie, Käufertypen
- Korrekte Analyse der Rollen im Buying Center
- Feinanalyse von Kaufmotiven
- Kaufwiderstände und deren Ursache
- Dialektische Fähigkeiten
- Gesprächsführung, faire Dialektik
- Unfaire Dialektik
- Verkaufen Sie dem Kunden Problemlösungen - nicht nur ein Produkt: Das Verkaufsgespräch als Problemlösungsprozeß
- Gesprächskiller, welche das Klima stören
- Argumentationstechniken
- Demonstrations- und Präsentationstechniken
- Gezielte Abschlußtechniken
- Reklame machen mit Reklamationen - Oder die Fähigkeit, aus Beschwerdekunden zufriedene Stammkunden zu machen.
- Situative Gesprächsführung
- Videotraining mit Übungen aus der Firmenpraxis

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.

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.

ZIELGRUPPE

Verkäufer, Vertriebsleiter
Handelsvertreter u.a.

AUSKÜNFTE, HINWEISE, FRAGEN

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter

www.baitz.de Bei Fragen rufen Sie uns bitte an oder schreiben Sie uns.

Ihr Ansprechpartner:
H.G. Schuster
Telefon: 02362 94144
E-Mail: hgs@baitz.de

ORT

Dorint Hotel, An der Pönt 50,
40885 Ratingen

Telefon: 02102 918-5
Fax: 02102 918-900

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: ✓

Unternehmensberatung
Wolfgang Baitz
Parkweg 5

46284 Dorsten

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 _____.

Einfach und bequemer per Fax: 02362/94146

Ort, Datum

Unterschrift