



Wolfgang Baitz
Personal- und Unternehmensberatung

SEMINAR

Gekonnte Verkaufspsychologie

Verkaufstraining II



Erfolgreicher Start in den Verkauf

Verkaufstraining II

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.

ZIELGRUPPE

Verkäufer, Vertriebsleiter, Handelsvertreter u. a.

Termine

28. - 29. Febr. 12
46514 Schermbeck

12. - 13. Sept. 12
46514 Schermbeck

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 Baitz Unternehmensberatung, Dorsten.

Studiengänge: Medizin, Psychologie, vieljährige Lernvorgänge mit dem Münchner Chefdirektoren S. Celibidache auf dem Gebiet Konzentration, Kreativität, Denken; jahrelange Tätigkeit als Leiter eines Verkaufsbüros eines bekannten Unternehmens.

Selbständig seit 1980. Managementtrainings, Coaching Gedächtnis, Kreativität, Kommunikation, Teamentwicklung.

SEMINARGEBÜHR

Zweitägiges Seminar: 850,- € zzgl. MwSt, ab 3 Teilnehmern pro Firma 15% Ermäßigung. Enthalten in der Gebühr sind Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke; nicht enthalten sind Abendessen und Übernachtungskosten.

ÜBERNACHTUNG

Wir empfehlen das jeweilige Seminarhotel. Zimmerreservierungen nehmen wir auf Wunsch gerne für Sie vor. Die Übernachtung ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

ORTE

Hotel Albert
Borkener Straße 199
46284 Dorsten
Telefon: 02362 94790
Fax: 02362 947919
www.hotel-albert.de

SEMINARZEITEN

Beginn: 1. Tag, 09.30 Uhr
Ende: 2. Tag, 16.30 Uhr

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**

Anmeldung

Teilnehmer (Titel, Vorname, Name)

Funktion

Firma

Straße, PLZ/Ort, Land

Telefon

Telefax

e-Mail

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Thema

Termin

Die Rechnung wird Ihnen mit der Anmeldebestätigung zugesendet.

Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Seminarbeginn fallen 100 € Stornierungsgebühr an (zzgl. MwSt.). Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig.

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

Eine Zimmerreservierung ist nicht erforderlich.

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular per Post an: Unternehmensberatung Baitz, Parkweg 5, 46284 Dorsten, oder einfach und bequem per Fax: 02362 94146