

## 4805 Fit for Sales – überzeugend verkaufen

Suchen Sie neue und bewährte Ideen für erfolgreiches Verkaufen? Ob Neueinsteiger oder Verkaufsprofi, das Seminar liefert praktische Impulse für Ihre Verkaufsarbeit. Aufbauend auf dem sicheren Fundament bewährter Methoden und Techniken, erhalten Sie konkrete Vorschläge zur Erhöhung Ihrer Verkaufseffizienz.

### Teilnehmerkreis:

Mitarbeiter und Führungskräfte in Verkauf und Kunden-Service

### Termine:

13.11. – 14.11.2008 Frankfurt

### Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr  
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

### Tagungshotel:

#### Frankfurt

Das Seminarhotel wird Ihnen mit der Anmelde-Bestätigung mitgeteilt.

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

### Teilnahmegebühr:

€ 1.350,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

#### Frühbucherrabatt

Bei Anmeldungen bis zu 3 Monaten vor Seminarbeginn erhalten Sie 10 % Rabatt.

### Weitere Angebote:

4854 Verkaufsleiter-Seminar  
4853 Key Account Management  
4855 Marketing Kompakt

### Inhalte:

#### Was Verkaufs-Profis erfolgreich macht!

##### Verhandlung und Kommunikation

- Kundenbedürfnisse und Kaufmotivation
- Phasen des Verkaufsgesprächs – Kontakt, Angebot, Abschluss
- Verhandlungsführung – Grundregeln, Fragen, Empathie
- Umgang mit kritischen Situationen
- Souverän Auftreten

##### Kunden statt Produktorientierung

- die Entstehung menschlichen Verhaltens
- unterschiedliche Verhaltensmuster und deren Erkennung
- Wahrnehmung und Wirklichkeit
- eigene Verhaltensmuster erleben
- Bedürfnisabfrage und Kundenberatung
- loyale Kunden durch Kundenbindung

##### Neukunden-Akquisition

- Erfolge strategisch planen, vorbereiten und realisieren
- Motivation: Akquisition lieben
- Die Vorzimmerbarriere überwinden
- Erstgespräche erfolgreich führen

##### Mit Nutzenargumenten Preise durchsetzen

- Der Preis ist heiß – wie Sie offensiv und erfolgreich Preise durchsetzen
- Preisargumentation für Gewinner

### Ihr Nutzen:

- Die Teilnehmer erwerben Fach- und Verhandlungskompetenz, um im Vertrieb beim Kunden zu überzeugen
- Neben der fachlichen Verkaufskompetenz wird die persönliche Kompetenz gefördert.
- Neue Impulse für optimales Verkaufsverhalten
- Check up der eigenen Arbeitsmethoden und Identifizieren von Verbesserungspotenzial

### Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Moderation, Gruppendialog und Erfahrungsaustausch, Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer, Kurzvorträge.

### Ihre Experten:

Mirko Düssel u.a. Experten der GME Schule der Manager