



Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Verkaufgrundlagen für KMU

Kursdaten

Zeit	09.00 - 17.30 Uhr
Kursort	offen
Teilnehmerzahl	max. 12 Personen
Leitung	Joerg U. Schlupe, Verkaufstrainer, NLP Practitioner, Coach, Erwachsenenbildner SVEB1

Kursbeschreibung

Themen	<ul style="list-style-type: none">▶ Motivation Positive Gedanken - Formulierungen - Eindruck durch Ausdruck▶ Aufgaben und Ablauf des erfolgreichen Verkaufsgesprächs Analyse - Argumentation - Einwand - Abschluss▶ Kundenmanagement Beziehung - Pflege - Neukunde
Zielgruppe	Personen im Innen- und Aussendienst, Kundendienstmitarbeiter, Sachbearbeiter, Servicemonteur, Verkaufsmitarbeiter, Einsteiger im Aussendienst
Ziel	<ul style="list-style-type: none">▶ Sie kennen den Aufbau des Verkaufsgesprächs▶ Sie können Einwände behandeln▶ Sie erkennen Verhaltensmuster des Kunden▶ Sie können die Abschlussphase erfolgreich umsetzen
Nutzen	Sie beherrschen das strukturierte Verkaufsgespräch, können dieses anwenden und für sich erfolgreich umsetzen.
Methoden	Referate, Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Diskussionen
Kurskosten	Fr. 590.--/Person inkl. Kursunterlagen, Kaffeepausen und Getränke, ohne Mittagessen (individuell)

Firmenseminare auf Anfrage



ms projekt & management
manuela schluep-probst
bachweg 50
4612 wangen b. olten

fon 062 296 45 52

info@msprojekt.ch - www.msprojekt.ch

flexibel - vielfältig - unkompliziert