



## Profitabler Verkauf im Verdrängungsmarkt

### Ziel:

Ihre Mitarbeiter sollen noch besser qualifiziert werden, sich im Verdrängungsmarkt durchzusetzen und profitable Ergebnisse zu erwirtschaften.

### Dazu gehört die:

- furchtlose und qualifizierte Ansprachen von Neu- und Wettbewerbskunden,
- intensivere Durchdringung bestehender Kunden und Ausschöpfung des Potenzials.
- das Durchsetzen profitabler Konditionen,
- und die Fähigkeit, Projekte zügig zum Abschluss zu bringen.

## Modul 1 Neu-Akquise - 2 Tage

### Ihre Mitarbeiter lernen, wie sie:

- ihr verkäuferische Selbstverständnis/Selbstbewusstsein stabilisieren
- Manager im Gebiet werden
- neue Kunden gewinnen
- ihre Kommunikation am Telefon verbessern
- ihre Wirkung von Sprache und Stimme gekonnt einsetzen
- Widerstände und Einwände überwinden
- sich nach Niederlagen wieder positiv einstellen
- die entscheidenden ersten Sekunden am Telefon meistern
- die richtige Ansprache finden
- sofort Interesse wecken
- telefongeeignete Argumente erfolgreich anwenden
- Termine mit Entscheidern vereinbaren



### Modul 2 Verkaufsstrategie- 2 Tage

#### Ihre Mitarbeiter lernen, wie sie:

- Gespräche optimal vorbereiten
- der professionellen Start im Gespräch finden
- die Beziehungsebene aufbauen
- die Wirkung der Körpersprache, Gestik, Mimik wirkungsvoll einsetzen
- passive Kunden aktivieren
- die 4 wirkungsvollsten Fragen zur Bedarfsweckung stellen
- zusätzlichen Wünsche wecken
- die verkaufsbestimmenden Nutzenargumente entwickeln
- das Preis-Wert-Bewußtsein beim Kunden aufbauen
- Preisdrückermethoden erfolgreich kontern
- profitable Konditionen durchbringen
- Einwände in Kaufchancen umwandeln
- Kaufsignale des Kunden an seinen Aussagen, Körpersprache und Verhalten besser erkennen und verkäuferisch nutzen
- Projekte schneller zum Abschluss bringen

#### Konditionen:

2 x 2 Trainingstage x 1840 EUR = **7 360 EUR**

incl. Trainingsmappen oder CD + Reise- und

Übernachungskosten + Mwst.