

Der Vertriebscoach

Pappelallee 88
10437 Berlin

Seminar

Aktives zuhören und zielgerichtet fragen

Die Erfolgsstrategien des zeitgemäßen Verkaufsgesprächs



Nach wie vor sind viele Verkäufer nicht in der Lage zuzuhören. Genau das ist es aber was Kunden von Ihnen erwarten. Nehmen Sie sich die Zeit meine Bedürfnisse zu erkennen, so dass Sie mir das liefern dürfen was ich möchte – dies ist die Kundenerwartung. Die Praxis zeigt, dass der Redeanteil von vielen Verkäufern im Gespräch bei über 80 Prozent liegt. Woran liegt das? Sehr oft wird in Trainings der Verkaufsabschluss zu sehr in den Vordergrund gestellt, stattdessen sollte mehr Wert auf die Eröffnung und die Bedarfsermittlung gelegt werden. Derjenige, der es versteht eine partnerschaftliche Beziehung zu seinen Kunden zu pflegen in dem er auf die Bedürfnisse eingeht, auch über den eigentlichen Produktverkauf hinaus, eröffnet sich eine ständig wachsende Einkommensquelle und ist Sympathieträger seiner Kunden. Wenn Sie möchten, dass Ihre Kunden zukünftig über Sie sagen: Ich kann meinen Berater nur empfehlen, er hört zu und erfüllt meine Anforderungen. Dann sind Sie an diesem Tage voller Praxisübung richtig aufgehoben.

Erlernen Sie:

- 🔴 Wie Sie ein Gespräch durch einen Fragenkatalog vorbereiten können.
- 🔴 Die Unterschiede zwischen nonverbaler- und verbaler Kommunikation.
- 🔴 Wie Sie zu jeder Zeit herausfinden können, ob Ihr Kunde bereit ist sich für Sie zu entscheiden.
- 🔴 Wie Sie Ihre Fragestellungen sprachlich formulieren müssen damit Ihr Kunde Sie versteht.
- 🔴 Die fünf Techniken für erfolgreiches aktives Zuhören.
- 🔴 Wie Sie Ihr Verkaufsverhalten auf die Sinnes- und Wahrnehmungskanäle des Kunden abstimmen.
- 🔴 Wie Sie das Feedback des Kunden zu deuten haben.
- 🔴 Wie Sie mit welchen Fragen gezielt zum Verkaufsabschluss gelangen.

Die Wirksamkeit dieses Seminars werden Sie bereits im nächsten Kundengespräch feststellen.

Seminarpreis:

Dauer: 1 Tag

Jörg Laubrinus
DER VERTRIEBSCOACH

Pappelallee 88
10437 Berlin
Telefon 030 - 473 77 93 - 0
Telefax 030 - 473 77 93 - 20
laubrinus@dervertriebscoach.de
www.dervertriebscoach.de