

ABSCHLUSSTECHNIKEN

Verkaufsgespräche sicher zum erfolgreichen Abschluss führen

PROFIL Vertriebsmitarbeiter
Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining „Verkaufsgespräche führen“
und/oder Erfahrung im Vertrieb.

ESSENZ Das Verkaufsgespräch läuft gut, doch der Kunde zögert. Die Beziehung wurde aufgebaut oder vertieft, der Bedarf des Kunden erkannt und gute Argumente für die (weitere) Zusammenarbeit bzw. die Produkte geliefert. Kurz bevor es zum Abschluss kommt, wird abgebogen und wieder zu Small Talk oder Bedarfsermittlung übergegangen. In diesem Training geht es darum, auch den Abschluss strategisch vorzubereiten und das Geschäft sicher erfolgreich abzuschließen..

METHODIK Trainerinput, Diskussion, Kurzübungen, Gruppen- und Einzelarbeit, Rollenspiele, Feedback

DAUER 1 Tag

TERMINE | ORT Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache

INHALTE **Vom Verkaufsgespräch zum Abschluss**

Ein gutes Verkaufsgespräch ist die Basis
Inhalte guter Verkaufsgespräche
Den Kunden „lesen“
Kaufsignale erkennen

Ziel: Gute Aussichten oder schon ein Abschluss

Auch der Abschluss ist lösungs- und nutzenorientiert
Die Angst des Verkäufers vor dem Abschluss?
Verkaufpsychologie in der Abschlussphase
Wie treffen Menschen Kaufentscheidungen?
Wie kann der Vertriebsmitarbeiter eine Kaufentscheidung im Verkaufsgespräch maximal beeinflussen?
Fragetechniken im Abschluss

Den Abschluss aktiv herbeiführen

20 Techniken, um ein Geschäft erfolgreich abzuschließen und
Tipps, falls der Neukunde noch unentschieden ist
das richtige Vorgehen für eine konkrete Situation auswählen
Abschlusskiller vermeiden

Praxissimulationen

Aktuelle Verhandlungssituationen
Rollenspiele
Feedback