

Vertriebstechniken - und strategien

Mit der richtigen Vertriebstechnik und der passenden Strategie können Sie Ihre Unternehmensziele im Hinblick auf Umsatz und Absatz problemlos erreichen. In unserem Seminar „Vertriebstechniken- und strategien“ lernen Sie mit den verschiedenen Methoden Kunden erfolgreich zu akquirieren und mit überzeugenden Argumenten Verkäufe erfolgreich abzuschließen.

Inhalt

- Vertriebsstrategie
- Effiziente Vertriebssteuerung
- Langfristige Kundenbindung
- ABC-Priorisierung
- Bedarfsanalyse
- Kundenakquise
- Kundenbedürfnisse erkennen
- Verkaufsgespräche vorbereiten
- Die richtige Fragetechnik anwenden
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Psychologie und Rhetorik im Verkauf
- Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Verhandlungsgrundlagen
- Verhandlungsvorbereitung, -nachbereitung
- Kommunikationstechniken
- Rhetorische Mittel
- Verhandlungspsychologie
- Verhandlungsphasen- und strategien
- Schwierige Verhandlungen erfolgreich meistern
- Vertriebsmitarbeiter zielorientiert leiten

Lernziel

- Kunden erfolgreich akquirieren
- Verkaufsgespräche professionell meistern
- Überzeugend argumentieren
- Erfolgreiche Verkaufsabschlüsse

Methodik

- Experten-Input
- Praxisnahe Übungen
- Fallbeispiele
- Erfahrungs- und Wissensaustausch

Seminardauer

2 Tage

von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr

1.390,00 € inkl. Arbeitsunterlagen
und Tagesverpflegung und zzgl.
MwSt.
(1.654,10 € inkl. MwSt.)

Übernachungskosten

Entnehmen Sie bitte unseren
Standortseiten

Stornobedingungen

Kostenfreie Stornierung bis zu 21
Tage vor Seminarbeginn

Jetzt anmelden!

 anmeldung@akademie-wissen.de

 06691 / 779 27 50

 06691 / 779 27 59