SCHLEIFPAPIER FÜRS IMAGE

Erfolgreich verkaufen - Service erlebbar machen!



Donnerstag, 19.10.2023 09:00 - 17:00 Uhr



JUFA Hotel Salzburg City

Josef-Preis-Allee 18, 5020 Salzburg



Seminargebühren: 185 € (exkl. MwSt.) Inkl. Getränke, Jause und Mittagessen



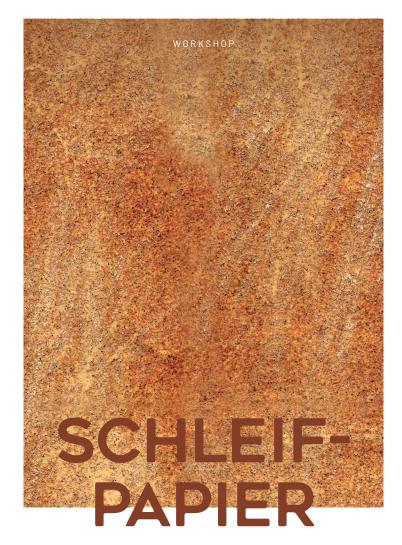
ANMELDUNG

unter www.holzcluster.at

Teilnehmeranzahl begrenzt: max. 15

Mit der Anmeldung werden den Datenschutzbestimmungen von proHolz und Holzcluster Salzburg zugestimmt: www.holzcluster.at/datenschutz

Gedruckt auf PEFC zertifizierten Papier in Österreich.



Erfolgreich verkaufen - Service erlebbar machen!

Donnerstag, 19.10.2023 | 09:00 - 17:00 Uhr JUFA Hotel Salzburg City | Josef-Preis-Allee 18, 5020 Salzburg



ERFOLGREICH VERKAUFEN

Geschickte Gesprächsführungen und treffsichere Bedarfsanalysen sind im erfolgreichen Unternehmer:innenalltag nicht mehr wegzudenken. Der Kunde möchte sich "abgeholt" und bis zum Ende der Geschäftsbeziehung bestens betreut fühlen.

Lernen Sie im Zuge des Tagesworkshop's praktische Methoden und Werkzeuge kennen, die Ihnen helfen Kundenbedürfnisse schnell zu erfassen und mit der richtigen Argumentation Ihre Produkte erfolgreich zu verkaufen.

Verkaufsexperte Oliver Schneider wird Ihnen im lebendigen Stil wertvolle Tipps und Tricks zur direkten Anwendung aufzeigen. Diese können dann vor Ort gemeinsam erprobt und reflektiert werden.

Lassen Sie sich über das aktive Lernprogramm zu geschickten Verkaufstechniken inspirieren und steigern Sie Ihre Verkaufserfolge! Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Oliver Schneider

Berater und Coach seit 2009 mit den Schwerpunkten: Strategie, Führung, Vertrieb, Marketing und Service.

"Meine Affinität zum Verkauf kommt unter anderem daher, dass ich ein "Mensch-Mensch" bin. Ich liebe den Austausch und habe Freude am Kontakt mit anderen. Das zeichnet mich aus und gibt mir das nötige Gespür".





09:00 - 17:00 Uhr

<u>Wahrnehmung und Kommunikation -</u> <u>die Basis des Verkaufserfolges</u>

- Kontaktaufnahme und den Kunden "lesen": Bedarfsanalyse
- Selbstbewusst auf Augenhöhe kommunizieren, Körpersprache nutzen
- Rhetorik anhand der Transaktionsanalyse
- Beschwerden und Reklamationen leicht bewältigen

Gesprächsführung und Verhandlung - die Umsetzung des Verkaufserfolges

- Optimale Gesprächsführung: Produkt-Nutzen-Motiv-Argumentation bis zum Abschluss
- Verdeckte Kaufsignale erkennen und nutzen
- Erfolgreicher verhandeln Tipps & Tricks
- Abschluss keine Angst mehr um "den letzten Schritt" zu tun
- DISG-Modells: Kundentypologie erkennen
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

EXPERTE SCHWERPUNKTE