

Mit Stimme und Präsenz effizienter verkaufen

In diesem speziellen Praxisseminar für Verkäufer und Kundenbetreuer erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden durch gezielten Einsatz von Stimme und Sprache schneller für sich gewinnen. Sie lernen mit wenigen, starken Worten zu überzeugen, Verkaufsgespräche gezielt zum Abschluss zu führen und Einwände oder harte Preisverhandlungen souverän und kompetent zu meistern. Sie erwerben praktisches verkaufsrhetorisches Können: das Geheimnis der Topverkäufer.

Sie selbst bestimmen, welche Bereiche für Sie aktuell von besonderem Interesse sind. Ob Sie Präsentationen trainieren oder sofort konkrete Verkaufsgespräche führen wollen.

Einzel- und Gruppenarbeit ermöglichen, dass Sie die Werkzeuge der Verkaufsrhetorik erlernen und trainieren können, die Ihnen am Herzen liegen und auf Ihr individuelles Leistungsspektrum zugeschnitten sind.

Ich zeige Ihnen besondere Kniffe und professionelle Methoden, damit Sie überzeugen und von Ihren Kunden als kompetenter Berater oder Verkäufer wahrgenommen werden. Ich vermittele Ihnen spezifische Tipps und Werkzeuge des Erfolgs.

Zielgruppe

Alle Verkäufer/innen die Kunden schneller überzeugen und mehr verkaufen

Inhalte

- » Sprache und Stimme als Erfolgsfaktor
- » der Ton macht die Musik
- » was Ihnen die Sprache und Stimme Ihres Kunden verrät
- » Kunden- und Nutzenorientierte Sprache
- » Kunden mittels einfacher Methoden schneller überzeugen
- » die erste Minute entscheidet: Wie gut verkaufen Sie sich?
- » Umgang mit typischen Einwänden und Preisverhandlungen
- » Methoden, wie Sie souverän und erfolgreich bleiben
- » durch sichere, selbstbewusste Körpersprache und wenige, starke Worte überzeugen
- » lernen Sie, Botschaften Ihrer Kunden zwischen den Zeilen zu entdecken
- » die Erfolgsgeheimnisse der Topverkäufer

Methode

- » aktivierendes und lebendiges Lernen durch ständiges Einbeziehen aller Teilnehmer praxisbezogene Fallbeispiele
- » computergestützte Präsentationen
- » Trainieren des Erlernten in Einzel- oder Gruppenarbeit
- » Kurzreferate

Hinweis

Die Teilnehmer haben vor Seminarbeginn die Möglichkeit, eine Rangfolge über die Wichtigkeit der Themen abzugeben. Diese Maßnahme ermöglicht, dass ich noch intensiver auf die Bedürfnisse des Einzelnen eingehen kann. Die Teilnehmerzahl ist im Interesse einer individuellen Betreuung auf maximal 6 Personen begrenzt.