

Tagesseminar

Ingenieure und Techniker erfolgreich im Verkauf

Beste Chancen beim Verkauf komplexer Produkte und Leistungen

Für den erfolgreichen Verkauf ist mehr notwendig als bloß über das eigene Produkt Bescheid zu wissen.

Beim Verkauf von komplexen Produkten oder Leistungen kommt es in höchstem Maße darauf an, dass der Kunde das Angebot versteht und seinen persönlichen Nutzen tatsächlich erkennt.

Anschaulich und verständlich beraten, anstatt mit hochkompliziertem Fachchinesisch aufzuwarten, ist unerlässlich.

Zielsetzung:

Die eigenen **kommunikativen Fähigkeiten ausbauen** und **wirksame Methoden** und **Erfolgsfaktoren** für den beratenden Verkauf kennenlernen, sind die Schwerpunkte dieses Seminars.

Zielgruppe:

Technische Fachkräfte im Verkauf komplexer Produkte und Leistungen.

Methoden:

Vortrag und Präsentation, Diskussionen und Übungen – **praktisch** und **sofort** umsetzbar.

Investition: 299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer/-in

Darin enthalten sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Inhalt:

- Den Kunden verstehen
Was will der Kunde wirklich? Die Wünsche des Kunden verstehen und seine Bedarfe erkennen, durch aktives Zuhören und kundenorientiertes Mitdenken.
- Vom Kunden verstanden werden
Fachchinesisch beeindruckt selten. Dem Kunden „auf Augenhöhe“ das Produkt verständlich erklären bringt Sympathiepunkte. Die Grundlagen kundenorientierter Kommunikation.
- Den Kunden begeistern
Produkte und Leistungen anschaulich und interessant präsentieren. Mittendrin statt nur dabei – machen Sie Ihren Kunden zum Beteiligten und lassen Sie ihn nicht außen vor.
- Den Kunden gewinnen
Geben Sie ihrem Kunden die Chance „ja“ zu sagen – er wird sie nutzen! Machen Sie das Verkaufsgespräch zu einem Erfolg für beide Seiten. Regeln im Verkaufsgespräche.

Termine:

Die nächsten Seminartermine finden Sie unter der Rubrik „**Aktuell**“.
Noch Fragen? Rufen Sie uns einfach an, wir beantworten sie gerne.