

In diesem praxisorientierten Online-Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie ihre Verkaufsgespräche gezielt professionalisieren und erfolgreich zum Abschluss bringen. Sie erhöhen ihre Verkaufskompetenz und können Kundenentscheidungen dadurch aktiv beeinflussen.

Einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg leistet dabei **die professionelle innere Einstellung**.

Deshalb arbeiten wir nicht nur an der Verbesserung der Gesprächskompetenz, sondern lernen auch Techniken kennen, mit Hilfe derer man die innere Einstellung und Motivation entscheidend weiterentwickeln kann.

Inhalte

- Der Weg zum „Ja“: Verkaufserfolg durch systematische Kommunikation
- Fragetechniken
- Von „offenen“ und „öffnenden“ Fragen: systematische und wirksame Fragetechniken
- Entscheidungspsychologie
- Das Wertesystem, Prozesse und Entscheidungsstrukturen beim Kunden erkennen
- Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Einwänden
- Vom „Ja aber...“ zum „Ja sicher!“
- Der Übergang von Einwand zum Abschluss

Ihr Nutzen

Sie erarbeiten sich ihrem persönlichen Verkaufsleitfaden, der ihnen Sicherheit und mehr Erfolg bei ihren Verkaufsgesprächen gibt.

Ziele

Logik und Struktur bei Verkaufsgesprächen erkennen, Sicherheit erlangen durch viele Übungen.

Methoden

- Praxisübungen mit aktuellen Fallbeispielen und konkreten Lösungsansätzen
- Videogestützte Übungen mit Analyse
- Theoretische Erläuterung mit Praxisbezug
Gruppenarbeiten zum Vorbereiten und Austausch von Verkaufsgesprächen

Das BBC arbeitet seit 2006 mit der **BBC moodle Wissensplattform**. Hier finden die Teilnehmer ausführliche Handouts, Aufgaben, zusätzlichen INPUT zu einzelnen Themen, Checklisten und viele Anregungen, Wissen digital zu verarbeiten.

Teilnehmerkreis

Auszubildende und junge Beschäftigte

Dozentin

Antje Susanne Schulz, SCRUM Master (PSMII und POI), langjährigen Vertriebs und Führungserfahrung im Bereich von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen; Systemischer Coach; Mitglied im Prüfungs-Ausschuss Essen.

Termine

Termine nach Absprache.

Uhrzeit & Dauer

Dieses Seminar findet von 09.00–16.00 Uhr statt, in kleiner Gruppe: max. 10 Teilnehmer.

Voraussetzung: Internetfähiger PC / Notebook mit Kamera und Mikrofon.

Tagessatz beträgt 1.150,-€ zzgl. MwSt. und beinhaltet die Schulung, die Schulungsunterlagen und die Nutzung der BBC moodle Wissensplattform.

Des Weiteren erhält jeder Teilnehmer ein Teilnahmezertifikat.

Veranstaltungsort

ONLINE PER ZOOM

Kontakt:

BBC Backoffice

Tel.: 0201/83 09 46 10

E-Mail: backoffice@bbc-nrw.de