

Verkaufstraining für den stationären Handel

Kurzbeschreibung

Das Einkaufserlebnis für ihre Kunden ist der größte Vorteil, den der stationäre Handel seinen Kunden bieten kann. Mit diesem Verkaufstraining unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter um aktive, kunden- und zielorientierte und vor allem ausdrucksstarke und erfolgreiche Verkaufsgespräche führen zu können. Das Training liefert Ihren Mitarbeitern neue Ansätze, Ideen und neue Motivation. Sie lernen Methoden und Ansätze für Cross-selling und Up-selling kennen und sind so in der Lage, die Umsätze am Point of Sales zu steigern. Rollenspiele auf Basis Ihrer Produkte/Lösungen ermöglichen eine rasche Umsetzung in der Praxis.

Ziele

- + Sympathie und Vertrauen zum Kunden aufbauen, als Basis für einen erfolgreichen Verkauf
- + Den tatsächlichen Bedarf und die Bedürfnisse des Kunden ermitteln
- + Einwände als Chance erkennen
- + Nutzenorientiertes, abschluss sicheres Verkaufen

Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

- ✓ Do's und Dont's im Verkaufsgespräch und in der Kundenbetreuung
- ✓ Wie sieht der Kunde von heute aus?
- ✓ Wie wichtig ist Kundenbindung und – wie erreiche ich diese?
- ✓ Der Verkaufsprozess mit seinen 6 Phasen wird gemeinsam mit den Teilnehmern erarbeitet (Begrüßung, Beziehungsaufbau, Bedarfsanalyse, Präsentation, Verhandlung und Abschluss)
- ✓ Bedarfsanalyse: Welche Motive hat der individuelle Kunde? Die 7 Motive – was veranlasst den Kunden „sich zu bewegen“, d.h. zu kaufen?

In den einzelnen Übungen werden darüber hinaus auf folgende Aspekte berücksichtigt:

- ✓ Individuell und spontan sein: Interesse wecken!
- ✓ Den Kundenwunsch erkennen – zwischen den Zeilen hören
- ✓ Wer fragt, der führt – Einsatz von wirkungsvollen Fragen
- ✓ Positiv-Negativ-Formulierungen / Reizworte vermeiden
- ✓ Das geschickte Eingehen auf Kundeneinwände (keine Zeit, kein Geld, kein Interesse, Mitbewerber, etc.)
- ✓ Umgang mit einem Nein
- ✓ Sensibilität für den richtigen Zeitpunkt – Abschlusstechniken
- ✓ Das Gesprächs-Ende – in Erinnerung bleiben!
- ✓ Mit welchem Gefühl verlässt der Kunde das Geschäft?



Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an.
Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Jürgen Renz juergen.renz@finderlohn.de 07164/94 99 030
© Finderlohn Personalentwicklung GmbH & Co. KG * Schützenstrasse 28 * 73110 Hattenhofen

Im Wissenstransfer helfen gemeinsame Aktivitäten und Übungen dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflektion auf Ihr Auftreten und Handeln. (Action-based learning)

Dauer:	2 Tage
Teilnehmer:	Maximal 12
Zielgruppe:	Mitarbeiter im Verkauf