

Verkaufstraining für den technischen Handel

Kurzbeschreibung

Fachliche Kompetenz alleine reicht heute nicht mehr aus, um gegen den aktiven Wettbewerb bestehen zu können. Ihre Teilnehmer lernen aktuelle Handwerkszeuge für einen aktiven, kundenorientierten Verkauf kennen. Sie fördern die emotionale Intelligenz Ihrer Mitarbeiter, bereiten Ihre Mitarbeiter auch für vermeintlich schwierige Gespräche vor und sind in der Lage durch gezielte Gesprächsführung Bedarfe zu erkennen und abschlussicher zu agieren.

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
- + Zielgruppenorientierte Kommunikation (Nutzenargumentation und Präsentation)
- + Weg von Produktbeschreibungen hin zu Vorzüge und Nutzen für den Kunden
- + Nutzenorientiertes, abschlussicheres 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 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 Gespräch?

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 technischen Verkauf