

SI-VT-023-11-1 Zielgerichtete Bedarfsermittlung

SEMINARBESCHREIBUNG

Studien zeigen, dass viele Verkäufe scheitern, weil potenzielle Kunden den Mehrwert einer Ware oder Dienstleistung schlicht und einfach nicht kennen. Dem können Sie durch zielgerichtete Bedarfsermittlung vorbeugen. Indem Sie die Bedürfnisse des Kunden zur Grundlage Ihrer Argumentation im Verkaufsgespräch machen, sind Sie im Stande, bedarfsgerechte Angebote zu unterbreiten - individuell und flexibel. In unserem Seminar „Zielgerichtete Bedarfsermittlung“ lernen Sie und Ihre Verkäufer, Kundenbedürfnisse zu ermitteln und maßgeschneiderte Kaufargumente dafür auszuarbeiten. Wir haben ein Arsenal an Fragetechniken, Gesprächsführungsmodellen und Analyse-Tools für Sie zusammengestellt, dass es Ihnen erlaubt, die entscheidenden Informationen unaufdringlich und zuverlässig in Erfahrung zu bringen und dem Kunden genau die Aspekte Ihrer Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, die ihn auch wirklich interessieren.

Immer das richtige Verkaufsargument: Wie Sie durch Profiling Ihre Verkaufschancen maximieren

Unser Seminar „Zielgerichtete Bedarfsermittlung“ versteht sich als praxisnahes Verkaufstraining, das seinen Schwerpunkt auf die Findung individuell überzeugender Verkaufsargumente legt. Zu diesem Zweck eignen Sie sich Fragetechniken an, durch die Sie im Verlauf des Verkaufsgesprächs Informationen für ein präzises Kundenprofil sammeln können, ohne dabei aufdringlich zu wirken. Sie lernen, Kaufargumente zu entwickeln, die einen überzeugenden Zusammenhang zwischen Kundenbedürfnis und Kaufentscheidung herstellen. Dieses Vorgehen systematisieren Sie, indem Sie einen professionellen Bedarfsermittlungsplan erarbeiten: Er stellt sicher, dass Sie alle Stufen der Bedarfsermittlung im Verkaufsgespräch durchlaufen und sich ein umfassendes Bild von den Interessen und Bedürfnissen Ihres Kunden machen. Zusätzlich üben Sie, Missverständnissen im Verkaufsgespräch durch Fragen und Rekapitulieren vorzubeugen.

SEMINARINHALTE

Individuelle Bedarfsermittlung

- > Zieldefinition der individuellen Bedarfsermittlung
- > Der Kunde lernt verkaufen
- > Argumente finden durch gezielte Fragen
- > Fragetechniken und deren Wirkung

Erstellen eines individuellen Bedarfsermittlungsplans

- > Aufbau eines individuellen Bedarfsermittlungsplans
- > Erarbeiten eines Fragenkatalogs zu Ihrer Branche
- > 6-Stufen-Bedarfsermittlung durch ein natürliches Verkaufsgespräch
- > Aktives Zuhören
- > Interessiertes Nachfragen für besseres Verständnis
- > Die Macht der Rekapitulation

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de