

SI-EL-VT-002-13-1 Abschlüsse suchen und finden [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Statistiken belegen, dass 90% der Kunden, die nicht kaufen, dafür einen ganz einfachen Grund haben: Sie werden gar nicht erst gefragt, ob sie etwas kaufen möchten. Für die meisten Verkäufer ist es die Angst vor Ablehnung, die sie davon abhält, die Kaufmotivation potentieller Kunden zu erfragen. Obwohl ein Nein eigentlich mehr über den Kunden als über die Gesprächsführungskompetenz des Verkäufers aussagt, nehmen wir es uns doch schnell zu Herzen - und lassen uns davon blockieren. Das Ziel unseres Seminars „Abschlüsse suchen und finden“ besteht daher darin, Ihnen diese Angst vor dem Nein zu nehmen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch die richtige Fragetechnik die Zahl der Abschlüsse steigern und selbst Ablehnung und Desinteresse etwas Konstruktives für Ihre weitere Laufbahn als Verkaufsprofi abgewinnen.

Unser Verkaufstraining für mehr Selbstbewusstsein im Kundengespräch

In unserem Seminar „Abschlüsse suchen und finden“ lernen Sie, Abschlusschancen zu erkennen und effektiv zu nutzen. Zu diesem Zweck setzen Sie sich als Verkäufer klare Ziele - schließlich muss am Ende eines erfolgreichen Kundengesprächs nicht immer ein Auftrag stehen. Auch ein Termin für eine weiterführende Beratung kann als Zwischenabschluss ein positives Ergebnis bedeuten. Dieses Mindset erproben Sie dann im intensiven Rhetoriktraining an authentischen Fallbeispielen aus dem Verkauf. Dabei üben Sie sich darin, im Gespräch mit Kunden sowohl verbale als auch nonverbale Signale zu identifizieren, die auf Interesse an Ihren Produkten und Dienstleistungen hindeuten, und verschaffen sich durch gezielte Fragen Klarheit. Außerdem trainieren Sie den konstruktiven Umgang mit dem Nein - und tauschen so die Angst vor dem Scheitern gegen die Freude am Versuch ein.

SEMINARINHALTE

Abschlüsse gezielt suchen

- > Abschlussarten: Auftrag, Empfehlung oder Termin?
- > Abschlusschancen erkennen
- > Verbale Kaufsignale des Kunden erkennen
- > Nonverbale Kaufsignale des Kunden erkennen
- > Zwischenabschlüsse erzeugen

Rhetorik für Verkäufer

- > Aktives Zuhören
- > Abschlussfragetechnik im Verkauf: Die richtige Frage zur richtigen Zeit
- > Offene und geschlossene Fragen in der Abschlussphase
- > Konstruktiv mit Ablehnung umgehen

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 / 990,00 € 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 / 990,00 € 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