

SI-EL-VT-022-12-1 Vorwände und Einwände richtig nutzen [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Eben noch schien das Verkaufsgespräch exakt nach Plan zu verlaufen - doch nun blockiert ein „Aber“ Ihre Gesprächsstrategie. Was tun, wenn der Kunde einen Einwand vorbringt, der Ihre Verkaufsargumente zunichte macht? Ganz einfach: Zuerst gilt es, herauszufinden, ob es sich tatsächlich um einen Einwand handelt, oder nicht doch eher um einen Vorwand. In unserem Seminar „Vorwände und Einwände richtig nutzen“ lernen Sie und Ihre Vertriebsmitarbeiter, die Ablehnungsgründe Ihrer Kunden richtig einzuschätzen und in neue Verkaufschancen umzuwandeln. Unsere erfahrenen Dozenten geben Ihnen dabei kommunikative Strategien und Instrumente an die Hand, um echte Einwände von Vorwänden zu unterscheiden und beide gekonnt zu überwinden.

Kommunikationstechniken für die Einwandbehandlung im Verkaufsgespräch

Im Mittelpunkt unseres Seminars „Vorwände und Einwände richtig nutzen“ steht der Unterschied zwischen Vorwand und Einwand, denn je nachdem, womit Sie es zu tun haben, sind unterschiedliche kommunikative Gegenmaßnahmen erforderlich, um Ihr Verkaufsgespräch wieder in produktive Bahnen zu lenken. Jede dieser beiden Widerstandsarten im Kundengespräch erfordert einen maßgeschneiderten Konter, um Ablehnung in Opportunity zu verwandeln. Gemeinsam mit unseren Dozenten entwickeln Sie daher zuverlässige Strategien, um beide Arten des Widerstands zu managen. Die flexible Implementierung dieser Strategien in den Gesprächsverlauf trainieren dabei Sie praxisorientiert im Rollenspiel, sodass Sie noch im Seminarverlauf Routine in der effektiven Einwandbehandlung im Verkaufsgespräch gewinnen.

SEMINARINHALTE

Vorwandbehandlung

- > Definition Vorwand - Definition Einwand
- > Strategien zur Einwand- und Vorwandbehandlung
- > Kommunikationsmodelle für Kundengespräche

Erfolgreiche Kundengespräche

- > Ausrede oder Tatsache?
- > Einwände vorwegnehmen
- > Einwände als Chancen nutzen
- > Einwände erfolgreich entkräften durch Themenwechsel
- > Techniken zur Vorwandbehandlung
- > Argumentationsketten richtig ausarbeiten
- > Spielfelder wechseln und neue Themen eröffnen

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