



Was ist verkaufen?

Das was alle Branchen gemeinsam haben ist, daß Menschen keine Produkte kaufen - sondern das, was die Produkte für sie tun.

Sie verkaufen also BEFINDLICHKEITEN!

Wer redet will sich mitteilen, etwas fragen, erklären, etwas verkaufen. Wer nicht redet kommuniziert trotzdem.

Paul Watzlawick: "Man kann nicht nicht kommunizieren."

Mimik, Gestik und Körperhaltung drücken ebenso wie Worte Stimmungen, Empfindungen und Befindlichkeiten aus.

Alle wirtschaftlichen Vorgänge lassen sich auf 3 Worte reduzieren:

MENSCHEN - PRODUKTE - PROFITE (Lee Iacocca)

Und die Menschen bleiben dabei das Wichtigste! Wie sollen sonst ohne die Menschen anderen beiden Faktoren erreicht werden?

Auf den nächsten Seiten finden sie einen Auszug aus den Verkaufsseminaren:



Verkaufsausbildung

Intensiv Verkäufer-Training

Das ideale Seminar für den Verkaufseinsteiger, den Jung-Verkäufer sowie den Quereinsteiger. Für alle gilt das selbe Motto: In kürzester Zeit zum erfolgreichen Verkäufer ausgebildet zu werden.

Themen:

Die Eigenorganisation - Eigenmotivation - Das richtige Auftreten - Kundenverhalten richtig einschätzen - Wünsche des Kunden erkennen - Durch Kundennutzen und gekonnter Argumentation überzeugen - Weg zum Erfolgreichen Kaufabschluß
zusätzlich: Verkaufsmanagement - Verkaufspsychologie - "Geheimnisse der TOP-Verkäufer"

Zielsetzung:

Der Verkäufer werden, der in Ihnen steckt. Sei können den Vorteil voll auskosten, als von Verkaufsprofis geschulter Verkäufer bei der Stellenbewerbung "erste Reihe fußfrei" zu stehen. Werden Sie der Verkäufer, an dem man nicht vorbeigehen kann

Fit für den Verkaufserfolg





let us entertrain you

Die PolePosition im Verkauf

Der erste Step in die VERKAUFSPSYCHOLOGIE.

Themen:

- Leichter durch den Verkaufsalltag.
- Wie stark ist der Kunde beeinflussbar.
- Wie erreiche ich Vertrauen beim Kunden.
- Steigerung des Selbstvertrauens.
- So mache ich mich sympathisch.

Zielsetzung:

Sie entwickeln neue Verhaltensmöglichkeiten, partnerschaftliche und Resultat orientierte Kommunikation. Sie unterstützen Ihren Kunden bei Problemlösungen und Entscheidungen. Sie werden erkennen, wie Kunden es möchten, daß Sie ihnen Ihre Produkte verkaufen - präsentieren. Sie verwenden die Sprache des Kunden. Schwierigen Kunden und Geschäftspartner verlieren ganz plötzlich ihren Schrecken. Die Vorstellungen des Kunden in eine WIN-WIN-Situation umsetzen.





let us entertrain you



Effektive Sprachmuster im Verkauf

Themen:

Effektive Sprachmuster im Verkauf.
Kundengerechte Verkaufsgespräche.
Was bewegt den Kunden zu kaufen.
Wo kommt der Antrieb zum Kauf her?

Zielsetzung:

Das Language and Behavior Profil (LAB) stellt eine Art und Weise dar, über Kunden nachzudenken. Es ermöglicht Verkäufern dahinter zu kommen, wie Kunden motiviert werden, Informationen verarbeiten und Entscheidungen treffen. Sobald Sie die Sprachmuster eines Kunden erkennen, können Sie Ihre Sprache so abstimmen, dass sie die maximale Wirkung für Ihren Kunden hat. Hier lernen Sie die Motivationsmerkmale des Kunden zu erkennen und zu verwenden.





let us entertrain you

Fragetaktik im Verkauf

Themen:

Offene - geschlossene Fragen(inkl. der dazugehörigen unterstützenden Fragearten)
Fragen sind die Antwort...

Welcher Kunde ist Ihnen lieber? Der, der "JA" sagt oder der "NEIN" Kunde

Wie kann ich dem Kunden "JA" sagen lernen

Zielsetzung:

Durch den gezielten Einsatz von Fragestrukturen erhalten Sie alle relevanten Informationen, um Ihr Gespräch erfolgreich in die richtige Richtung zu führen. Oft wird ein Produkt oder eine Dienstleistung angepriesen, weil der Verkäufer, die Verkäuferin sehr überzeugt von dessen Vorteilen ist. Der Intelligenteste ist jener, der die meisten Fragen stellt und nicht der, der die meisten Antworten kennt! Eine gewonnene Diskussion - ist ein verlorener Auftrag





let us entertrain you

Kauf- und Entscheidungsstrategien

Themen:

- Erkennen der Strategien von erfolgreichen Mitmenschen.
- Kauf- und Entscheidungsstrategien des Kunden herausfinden.
- Ineffektive Strategien verändern.
- Effektive übertragbar machen um sie für neue Möglichkeiten zu nutzen.

Zielsetzung:

Eines der "Geheimnisse" der TOP-Verkäufer sind deren Strategien, die sie im Verkauf verwenden. Strategien sind wie Rezepte, mit dessen Hilfe wir einen Kuchen backen können. Wesentlich sind die Zutaten, entscheidend die Menge und die Reihenfolge. Welche Zutaten und welche Reihenfolge verwenden die TOP-Verkäufer?





Telefonakquise

Themen:

Was ist der Unterschied, der den Unterschied am Telefon ausmacht?

Das Interesse des Kunden ist am Telefon weit geringer als bei einem persönlichen Besuch. Um so wichtiger ist es, die Neugier des Kunden so lange wie möglich zu halten, ohne den Bogen zu überspannen.

Zielsetzung:

Durch Lesen des Firmenzeichens, kann die Sprache des Verkäufers exakt auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt werden. Einfache Elemente von Vollprofis, die sofort umsetzbar sind. Das heißt, der Erfolg ist sofort meßbar! Was sagt das Firmenlogo aus. Gleich im Seminar werden NEU-Kunden angerufen, und Termine vereinbart. So kann das Erlernte SOFORT in Erfolge umgesetzt werden





Teambildung

Themen:

Grosser Mangel an Beziehungsqualität ergibt große Quantität an Beziehungsmangel.
Ein Team bildet sich um einen bestimmten Zweck.
Den Mitgliedern muß etwas am Projekt liegen.

Zielsetzung:

In Gruppen und Teams mit anderen zusammenzuarbeiten ist ein wichtiger und zunehmend häufiger Teil modernen Geschäfts- und zeitgenössischen Lebens. Ein Team ist eine Gruppe von Personen, die gemeinsam für die Erreichung eines Ziels arbeiten, das kein Teammitglied alleine erreichen könnte.





Das Verkäuferprofil

(Die Verkaufsanalyse mit Video)Themen:
Erkennen des persönlichen Verkaufsstils.
Feedback des Verkaufsvideos nach vorgegebenen Bogen!

Zielsetzung:

Durch Feedback (mit einem Feedback-Bogen) in unterschiedlichen Situationen erkennt der Verkäufer selber seine Stärken und sein Optimierungspotential

