

Faszination Verkauf Erfolgs - Powertraining für VerkäuferInnen

Ziel des Trainings:

Verkaufstrainings gibt es wie Sand am Meer. Die meisten fangen bei Adam & Eva an und versteigen sich in wirren, komplizierten Theorien. In Tausenden von Easy Learning-Seminartagen innerhalb der letzten 17 Jahre haben sich eine Reihe faszinierender Gesprächs- und Verkaufstechniken herauskristallisiert, die in diesem Seminar gebündelt präsentiert und trainiert werden.

Dieses Seminar schult Sie nicht in den Lehren der Verkaufsphilosophie, sondern gibt Ihnen sofort anwendbare, unwahrscheinlich wirksame Techniken für den schnellen Verkaufserfolg in die Hand.

Seminardauer:

1 Tag

Seminarinhalte:

• Faszination Körpersprache

- Einsatz der eigenen Körpersprache und Erkennen der Signale des Gesprächspartners

• BrainSelling

- Treffsichere Argumentation durch die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung
- Die Erlebniszentren im Gehirn
- Die verschiedenen "Brain - Typen" und wie man diese erkennt
- Das gezielte Ansprechen der verschiedenen Erlebniszentren im Gehirn
- Hirnforschung und Marketing

• Faszination Powertalking

- Powersätze
- Selbstmordwörter
- Selbstmordphrasen
- Kundentypologie
- Verkaufsorientierte NLP

• Faszination Verkaufsstrategie

- Präsentieren Sie nicht, suchen Sie das Problem des Kunden!!! (die BBP-Powerformel)
- Das teilzielorientierte Verkaufsgespräch zum Erfolg

• Faszination Gesprächslenkung

- Die 10 besten Gesprächstechniken, die Sie immer ans Ziel bringen

• Faszination Einwandbehandlung

- Wer diskutiert, verliert
- Erfolg durch Slalomtechnik, Umdrehtechnik und Umkehrtechnik
- Emotionale Einwandbehandlung
- Die besten Strategien für „zu teuer“

• **Faszination Argumentation**

- Motivorientierte Argumentation
- Das Schmerz- / Lust-Prinzip
- Die Kunst der Dialektik

• **Faszination Akquisition**

- Die schnellste Methode der telefonischen Terminvereinbarung
- Die besten Ansprachetechniken im Geschäft und am Messestand
- Empfehlungsmanagement

• **Faszination Angebotsmanagement**

- Das Erstellen von Angeboten
- Das Reagieren auf Email-Anfragen
- Vom Nachfragen zum Nachsetzen bei Angeboten

• **Faszination Cross - Selling**

- Der Muss-Zusatzverkauf
- Der komplementäre Zusatzverkauf
- Die 7 besten Zusatzverkaufs-Techniken
- Die Highlights aus SalesSearching

• **Faszination Abschlusspower**

- Das designte Abschlussgespräch
- Kaufsignale und Abschlusstechnik
- Das Provozieren von Kaufsignalen
- Die besten Abschlussphrasen
- Die besten Strategien für
 - „ich muss noch überlegen“
 - „ich muss noch vergleichen“
 - „ich muss das noch besprechen“

• **Die Kunst der Manipulation**

- Es gibt keine Kommunikation ohne Manipulation
- die wirkungsvollsten Manipulationstechniken