



## 6. VERKAUF

---

Teilnehmer:	Vertriebs und Aussendienstmitarbeiter
Ziel:	Die Teilnehmer lernen die Vorzüge ihrer Produkte besser hervorzuheben und durch geschickten, positiven Kundenumgang ihren Erfolg und damit den Umsatz des Unternehmens zu erhöhen.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"><li>● Persönlichkeit, Fähigkeit und Einstellung des Verkäufers und wie man sie gewinnt</li><li>● Verkaufsgespräch. Vorgangsweisen und Methoden</li><li>● Argumentationstechniken und Einwandargumentation</li><li>● Verkauf und kontakt am Telefon</li><li>● Positive Beschwerden- und Reklamationserledigung</li><li>● Bildung eines günstigen Eigen- und Firmenimages</li><li>● Aufbau langfristiger, guter Kundenbeziehungen</li><li>● Häufigste Fehler beim Verkauf. Umgang mit Streß und Leistungsdruck</li><li>● Sammlung von Tips für Verkäufer</li><li>● Körpersprache</li><li>● Videotraining</li></ul>
Teilnehmer:	max. 15 (Optimum 8 - 12)
Dauer:	min. 3 Tage