



Verkaufen und Beraten

Ziel/Inhalte

Gute Verkaufsgespräche sind gute Beratungsgespräche: der Kunde wird gelenkt und nicht bedrängt, wird überzeugt und nicht überredet.

Ein guter Verkäufer vermag deshalb Vertrauen aufzubauen, aufmerksam zuzuhören und richtig zu fragen, um dann passende Optionen zu präsentieren.

All das wollen wir in dem Seminar behandeln und praxisnah in Rollenspielen üben.

Im Einzelnen geht es um Aktives Zuhören, sprachliche Steuerungsmittel und die Struktur von Verkaufsgesprächen.

Methoden

Erfahrungsaustausch, Inputs, Rollenspiele, Tipps

Form

10 Teilnehmer, 2 Tage