Forum für Führungskräfte

Wir bringen Weiterbildung auf den Punkt. Punkt.

Aus Einwänden Abschlüsse machen

Machen Sie den Unterschied!

Erzielen Sie eine Top-Abschlussquote!

2-Tage Intensiv-Seminar

- Erhöhen Sie die Termin-Quote auf nahezu 100 %
- Bedürfnisse von Kunden klarer erfassen, als diesen selbst bewusst ist
- Einwände und Vorwände erkennen und gekonnt behandeln
- Die Wahrnehmungsgenauigkeit entscheidend erhöhen und praktisch im Verkaufsgespräch nutzen
- Authentisch auch herausfordernde Situationen souverän meistern
- Wie (und wann) Sie Akquisitionen erfolgreich abschließen

Seminarziel

Jede/r Verkäufer/-in kennt das: Es sollen Kundentermine vereinbart werden, doch immer wieder bleiben Akquise-Bemühungen schon am Start stecken. Nach einer langen und mühsamen Anbahnung ist endlich der ersehnte Termin da. Und dann das: Nach einer Präsentation der Produkte folgt: „Ich werde mir das überlegen" oder noch schlimmer „Wir haben keinen Bedarf." Aussagen, welche manchmal bereits Versuche der Terminvereinbarung beenden. Dabei war die Chance da!

TOP OF SALES – aus Überzeugung – mit Überzeugung!

Jetzt sind Verhaltensoptionen wichtig, mit denen Sie den Spieß umdrehen können: Anstatt, dass Sie mit aller Mühe versuchen Angebote zu verkaufen, werden kaufkräftige Kunden sich danach sehnen, bei Ihnen kaufen zu dürfen.

Sichern Sie sich in diesem Seminar das nötige Rüstzeug für Ihren nachhaltigen Erfolg, der durch die Qualität Ihrer Begegnungen entsteht!

Ihr Experte

Gerhard Amberger

ist Experte für erfolgreiche Kommunikation und Interaktion im Business. Besonders zu den Themen Führung, Verkauf, Kommunikation, Verhandlung und Präsentation wird seine Unterstützung als Trainer und Coach gerne nachgefragt. Über 20.000 Teilnehmer aus 12 Ländern konnten von seinen praxisorientierten, kurzweiligen Trainings bisher profitieren.

Zielgruppen

- Key Account Manager/-innen
- Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Außendienstmitarbeitende
- Innendienstmitarbeitende
- Exportleitung
- Geschäftsführung Vertrieb

Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie fühlen sich noch selbstsicherer in Ihrer Rolle als Verkäufer-Persönlichkeit.
- Sie erlangen die die Fähigkeit mit Vorwänden und Einwänden souverän umzugehen.
- Sie erreichen, dass Kunden gerne kaufen und auch bereit sind, höhere Preise zu bezahlen.
- Sie erzielen eine Top-Abschlussquote und bauen dabei eine tragfähige Kunden-Beziehung auf.

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

(Pro)aktiven Kommunikation mit Fokus auf professionelles Kundenmanagement

- Welche Fähigkeiten Sie unterstützen, um authentisch vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden aufzubauen
- Wie Sie sich auf die individuelle Persönlichkeit und das vorhersagbare Verhalten Ihrer Kunden einstellen

Professionelle Terminvereinbarung & Chance zur Partnerschaft via „TAG-Erfolgsmethode“

- Terminvereinbarung mit Erfolgs-Quote: Wie Sie mit nahezu 100%-iger Wahrscheinlichkeit einen Termin bei Neukunden bekommen
- Gesprächsstruktur und -steuerung
- Phasen im Verkaufsgespräch aus Kundensicht erkennen und richtig (re)agieren

Vorwände/Einwände souverän behandeln

- Wie Sie spezifische Einwände von bloßen Vorwänden unterscheiden
- Warum und wann es entscheidend ist, die „Kunst des Nichtzurückredens” zu beherrschen
- Wie Sie die entscheidenden – oft nicht artikulierten – Bedenken und Wünsche treffsicher erkennen

Solide Bedarfsanalyse

- Wie es Ihnen gelingt, Bedürfnisse von Kunden oft tiefgründiger zu erfassen, als diesen selbst bewusst ist
- Wie Sie die eigenen Sprachmuster erkennen und hinderliche Formulierungen in Positive ändern
- Wie Sie bewusst verbale und nonverbale Signale nutzen, um die Wirkung Ihrer Verkaufsgespräche zu erhöhen

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Nutzenmatrix©: Vom Verkaufen zum Kaufen lassen

- Wie sich dank Nutzenmatrix©-Methode Ihre Kunden/-innen selbst überzeugen und kaufen
- Wie Sie Einwände nutzen können, um diese erfolgreich in Abschlüsse zu verwandeln

Der geheime Sales-Code

- Wie Sie die Macht des Unterbewussten in Form von “Hypno-Rhetorik” nutzen können
- Wie Sie die unsichtbaren Denk- und Gefühlsvorgänge des Kunden deutlich wahrnehmen
- Jeder Kunde tickt anders! Gedankliche Entscheidungswege und Verhalten vorhersehen
- Durch gekonnte Produktnutzen-Darstellung das Verlangen des Kunden intensivieren

Nachhaltige Abschlüsse

- Abschlussorientierte Einwandbehandlung
- Herbeiführen und Erkennen von Kaufsignalen
- Wie Sie mit eigenen Emotionen (Stress, Unsicherheit, Erwartungen etc.) und jenen des Kunden sicher umgehen
- „Überberatung” vermeiden – die Ursache, warum oft „sichere” Geschäfte am Ende doch noch scheitern

ANMELDUNG

Teilnahmegebühr

€ 1.395,– zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Aus Einwänden Abschlüsse machen
Seminar-Code: 23VK-EA

TID10000

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-EA**