

Kompakt Training Vertrieb - 1/6: Erster Kontakt und Bedarfsermittlung für einen erfolgreichen Abschluss im Vertrieb

Perfekter Auftritt und richtige Fragen – Erkunden Sie die geheime Welt Ihrer Kunden

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Termin(e) 21.09.2020 in Dresden
 von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Karsten Brüscke

Thema

Wissen Sie, wie Ihr Kunde Sie wahrnimmt und wie Sie ihm gezielt die richtigen Informationen für Ihre Bedarfsanalyse entlocken? Wenn nicht, dann sind sie in diesem Seminar genau richtig. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Gespräche professionell führen und Fragetechniken clever einsetzen. So verbessern Sie die Qualität ihrer "überzeugenden" Argumentation und werden noch erfolgreicher im Vertrieb.

Anmeldung zum Seminar:
Kompakt Training Vertrieb - 1/6: Erster Kontakt und Bedarfsermittlung für einen erfolgreichen Abschluss im Vertrieb

am 21.09.2020 in Dresden (67-2549)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
 per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, ein konkretes Ziel für das Führen eines Erstgespräches zu definieren und ziehen zusammen mit ihrem Kunden an einem Strang.
- Sie kennen die Wirkung ihrer Körpersprache auf Andere und nutzen diese gezielt in ihren Gesprächen.
- Sie kennen die Mechanismen in der Gesprächsführung, um eine Bedarfsanalyse professionell platzieren zu können.
- Sie führen ihren Kunden mit einer systematischen und cleveren Fragetechnik zu den wahren Motiven seiner Bedürfnisse.
- Sie wissen: ohne Informationen aus dieser Phase wird die eigene Position in der Preis-Verhandlung geschwächt.

Dieses Seminar ist Bestandteil der Seminarreihe; "Seminarreihe: Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb" Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Methodik

viele praktische Übungen zur Entwicklung eines bewussten Gespürs für Ihr eigenes Verhalten in der vertrieblichen Interaktion und im Umgang mit Menschen

Inhalte

Der erste Kontakt

Was ist das wirkliche Ziel in einem Erst-Gespräch?

Wie nehmen potenzielle Kunden Sie als VertriebsmitarbeiterIn wahr?

Welches Handwerkszeug macht einen guten Small Talk aus

Welche Rolle spielt eine Agenda in der Gesprächsführung und wie wird sie eingesetzt

Bedarfsanalyse

Wie viele Informationen zum Bedarf sind sinnvoll, um eine schlagkräftige Argumentation vorbereiten zu können?

Wie sieht ein strukturierter und qualitativ hochwertiger Fragenprozess aus?

Erarbeiten individueller Fragebögen für den praktischen Einsatz in der Bedarfsermittlung.

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm 0351 8322-337 und

Maria Kühn 0351 8322-339

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 € zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.