

Training für Verkaufs.ERFOLG

Teil 1 - warm Up

- Wie sehe ich aktuell meine Tätigkeit ?
- Wie sehe ich meine Erfolge ?
- Was habe ich davon?
- Was sollte ich ändern ?
- Was muss ich tun - immer ?
- Wie merke ich mir das ?



Ergebnis

Anleitung und 4 Punkte zum immer einsetzen

Teil 2 - jetzt klappt es

- Wie hat die Umsetzung geklappt ?
- Was hat sich verändert ?
- Wie stelle ich mich in die Schuhe meines Kunden ?
- Was tun, wenn kein Kunde kommt ?



Ergebnis

Anleitung und 2 Punkte zum immer einsetzen

Teil 3 - da geht noch was

- Marketing- wieso ich / wie der Kunde ?
- Kundenansprache - wie jetzt ?
- Problemlösung versus Produkt - warum ?
- Meisterklasse - das Extra - was ?
- Feedback und eigene Ideen zur Umsetzung !



Ergebnis

Anleitung und 2 Punkte zum immer einsetzen

Ablauf des Trainings

3 Workshops a' 3 Stunden mit Auswertung der praktischen Umsetzung des Gelernten als Basis des jeweils folgenden Lernziels

Preis des Trainings

Je Workshop je Teilnehmer 250 € (zzgl. 19% MWSt.) incl. aller Materialien zur späteren Nutzung
Sonderpreis Inhouseschulung - separat vereinbaren

Mehrwert des Trainings

Für die Mitarbeiter:

- Klarheit zum Arbeitsauftrag als Verkäufer/in
- konkrete Anleitung mit Dokumentation des Erfolgs
- Sicht des Kunden lernen
- Eigene Ideen einbringen
- Viel mehr Freude an der Arbeit

Für die Firma:

Innerhalb von 6 Monaten wird durch die Steigerung des Umsatzes der Einsatz für dieses Training mehr als einmal eingespielt

Wunschtermin an Trainerin:



Was will mein Kunde? Warum?

Es ist NICHT wichtig, was ich verkaufe

WICHTIG ist, dass der Kunde kauft und das tut er nur
— Wenn ich SEIN Problem löse —

KUNDENZUFRIEDENHEIT ist der Schlüssel zum Erfolg



Lächeln schafft Vertrauen

Wer etwas verkaufen möchte, muss dies mögen
Wer etwas mag, kann lächeln, bei dem was er tut
Wer lächelt schafft Vertrauen
Wem ich vertraue, dem kaufe ich etwas ab



Lächeln öffnet Türen

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie in verschlossene Gesichter schauen?

Was bewirkt ein Lächeln? Bei jedem?

LÄCHELN öffnet Türen
zufriedene Kunden lächeln

Wer fragt, führt

Wie fühlen sie sich, wenn Ihnen etwas gesagt wird?

Was bewirkt eine offene Frage?

Wer richtig fragt, bekommt
die richtigen Antworten



Richtige Fragen helfen IMMER

Wenn ich herausbekommen möchte, was mein Kunde GENAU braucht, brauche ich ihn nur zu FRAGEN

Die richtigen Fragen sind wichtig, damit ich eine Antwort bekomme, die mir weiterhilft, dem Kunden GENAU das zu geben, was er sucht.

Wenn der Kunde reden möchte, wird er auf die richtige Frage die Antwort geben, die mir hilft, um ihm zu helfen, sich besser zu fühlen.

Zum Abschluss fragen, ob alles so war, wie er es sich wünschte, macht ihn zum Multiplikator

sich in die Schuhe des/r Kunden stellen

Wie würden Sie sich als Kunde in ihrem Geschäft fühlen

was würden sie sich anders wünschen?

Ändern Sie es so, wie es Ihnen als Kunde zusagt

KEINE Produkte verkaufen

verkaufen ist nicht der Weg - der Kunde kauft oder nicht

ALLE suchen DAS Besondere das EXTRA beim Kauf, die Bestätigung/ Zufriedenheit

Findet dies der Kunde - kauft der Kunde



Ein gutes Gefühl verkaufen

Wenn ich weiß, was GENAU sich der Kunden wünscht, kann meine Leistung dazu beitragen, dass

- er der Erfüllung seiner großen Wünsche näher kommt
- es ihm besser geht, weil er das schon immer so haben wollte
- er anderen gegenüber darüber reden kann und sich damit besser fühlt
- es mir besser geht, weil es Spaß gemacht hat, zu verkaufen