

Verkaufen à la Columbo: „... eine Frage habe ich noch!“ Fragetechnik im komplexen Verkauf

Veranstaltungsdetails

Fragen sind eines der wichtigsten Werkzeuge eines guten Verkäufers bzw. einer Verkäuferin. In vielen Fällen wird ein Produkt oder eine Dienstleistung angepriesen, weil die mit dem Verkauf betraute Person so stolz und überzeugt von dessen Vorteilen ist, unabhängig davon was Kunden eigentlich wollen oder suchen. Es ist jedoch wenig zielführend ein bestimmtes Produkt oder eine spezielle Dienstleistung voreilig anzupreisen, ohne im Vorfeld die Wünsche, Bedürfnisse, Erfahrungen und Bedenken des Kunden eruiert zu haben.

Dieses 2-Tages-Seminar bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine profunde Basis um cleveres und seriöses Verkaufen über eine gute und leicht erlernbare Fragetechnik möglich zu machen.

Zielgruppe:

- Personen mit Verkaufserfahrung, welche den Teilbereich „Fragen und Bedarfsermittlung“ weiterentwickeln und vertiefen möchten
- Personen aus Branchen mit komplexem und umfangreichem Erhebungsbedarf bei Angeboten/Produkten/Dienstleistungen
- Personen die Ihre „Sensoren“ im erkennen von klaren Kundensignalen bzw. konkreten Bedarfs-Aussagen schärfen wollen
- Personen die ihre Fähigkeiten im kundenorientierten Anbieten und Argumentieren stärken wollen
- Personen mit Bedarf an strukturierter Situations- und Bedarfsanalyse

Persönlicher Nutzen und Seminarziel:

- Sie werden lernen sich einer gezielten Fragetechnik zu bedienen
- genaue Gesprächsvorbereitungsstrategien zu erarbeiten
- die Kernkompetenz ihres Unternehmens und dessen Dienstleistungsspektrum darzustellen
- verbessert Kundeneinwände zu quanti- und qualifizieren
- Kundeneinwände von Vorwänden zu unterscheiden, Einwände als Signale zu verstehen und zu hinterfragen
- besser Abschluss signale aufnehmen zu können
- bewusst und zielorientiert mit Kundensignalen, z.B. Fragen des Kunden, umzugehen
- Lösungsansätze für „entscheidungsresistente“ Kunden zu finden

Investition

Frühbucher Tarif: EUR 830,-

Standard Tarif: EUR 930,-

Business Tarif: EUR 990,-

inkl. Unterlagen und Seminardokumentation in Farbe
zzgl. 20% USt., Unterkunft und Verpflegung

Termin 1: 28.3. + 29.3.2017

Termin 2: 27.11. + 28.11.2017

Ort: Forsthof Sierning, Neustraße 29, 4522 Sierning

Auszug aus dem Inhalt:

Beginn am 1. Tag: 10:00h, Ende ca. 18:30

Beginn am, 2. Tag: 08:30h, Ende ca. 16:30h

- Was können wir von den erfolgreichsten Top-Verkäufern lernen?
- Einführung in das Thema Fragetechnik
- Fragearten und deren Zielsetzung
- No Go bei Fragen
- Psychologischer Hintergrund zu Fragen im Verkauf
- Lösen von vier Fallstudien aus der Praxis als Gruppenarbeit
- Fallstricke in der Kommunikation bei der Bedarfsermittlung
- Einwand oder Vorwand?
- Das Geheimnis von Sokrates
- Kunden wollen keine Bohrmaschinen, sie wollen Löcher! Die Frage nach dem Nutzen
- Fragetechnik am Telefon