

Vertrieb und Verkauf

Modul 2

Bedarfsermittlung Abschlusstechniken manipulative Rhetorik

Gute Verkäufer/innen Account Manager, haben ein enges und fast immer persönliches Verhältnis zu ihren Kunden. Sie kennen ihre geheimsten Wünsche und Träume und das, **bevor** der Kunde diese wirklich geäußert hat.

Der Verkäufer ist Vertrauter, bester Freund und „**die gute Fee**“, die fast alles möglich macht!

Diese Top Seller im Unternehmen nutzen alle Möglichkeiten und Tricks der Rhetorik, Emotionalität und der guten Geschichten. Sie lassen keine Gelegenheit aus um alles, wirklich **alles über Ihre Kunden** zu erfahren. **Der Kunde** ist für sie erst dann wirklich „**glücklich**“, wenn Sie eine **Unterschrift** auf Ihrem Auftrag haben oder einen lächelnden Kunden an der Kasse.

Wie funktioniert´s?

Wie erreichen wir unsere Kunden am schnellsten und nachhaltigsten? Was intensiviert die bekannten Techniken der Bedarfsermittlung? Mit welcher Rhetorik bin ich noch überzeugender? Was muss ich über meine Kunden wissen, um sie dort abzuholen wo sie im Augenblick wirklich sind? Wie macht eine tolle Bedarfsermittlung den Abschluss zu einer Selbstverständlichkeit?

Inhalt

- Kundentypen und ihr unterschiedlicher Informationsbedarf
- Signalworte für Projekte und Kaufgründe
- Smalltalk
- Fragestellung in der Bedarfsermittlung
- Eigeninteresse des Kunden und Diplomatie
- Umgang mit „JA“ s
- Verbale und nonverbale Kaufsignale
- Selbstreflexion „Ihr Bester Trainer“
- Verkaufs-Abschluss ist (k)ein Thema!
- Die richtigen Fragen zur erfolgreichen „Bedarfsermittlung“

Ziel In diesem Modul lernen Sie, wie emotionale Verkaufstechniken in der Bedarfsermittlung, mit Hintergrundwissen zu Käufertypen, erkannt und genutzt werden. Sie erfahren, wie Sie für Produkte eine Geschichte finden. Außerdem wird herausgearbeitet, wie mit der richtigen Argumentationskette die Wünsche des Kunden erfüllt und die Beratung zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden kann.

Methoden

- Input durch den Trainer
- Einbeziehung von erlebten Situationen aus dem Alltag
- Rollenspiele
- Gruppenarbeit

COM-INSTITUT
Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

Seminardauer ½ Tag
Zeit:
Ort: Inhouse

Termin

Kosten:

Inkl. Handout
Teilnahme Zertifikat