

Mehr verkaufen durch Optimierung der Verkaufstechnik

Seminarbeschreibung	Mit richtig eingesetzter Verkaufstechnik kann der Verkaufserfolg markant erhöht werden. Durch eine richtige Vorbereitung und einem geschickten Einsatz der Frage-, Präsentations-, Argumentations-, Einwandbehandlungs- und Abschlussstechnik können viele unsichere Kunden für die eigenen Produkte und Dienstleistungen überzeugt werden. Im Verkaufstraining wird anhand der individuellen Situation der Teilnehmenden ein Gesprächsleitfaden erarbeitet, der 1:1 in der Praxis eingesetzt werden kann.
Teilnehmerkreis	Mitarbeiter im Verkauf, Kundenberater, Call Center Mitarbeiter, Verkaufsleitung, Geschäftsleitung von KMUs, Selbständigerwerbende
Seminarziele	Die Teilnehmenden <ul style="list-style-type: none">• Können die Grundlagen der Verkaufstechnik für das Erstellen eines individuellen Gesprächsleitfadens anwenden• Können die einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs aufzählen und die 2-3 wichtigsten Verhaltensgrundsätze pro Phase erklären• Haben konkrete Hinweise zur Optimierung Ihrer eigenen Verkaufstechnik
Seminarinhalte	Grundlagen und Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen: <ul style="list-style-type: none">• Erfolgsfaktoren im Verkauf• Grundlagen Verkaufstechnik• Konkrete Tipps für das Verhalten nach Phasen und Verlauf eines Verkaufsgesprächs• Erarbeitung eines individuellen Gesprächsleitfadens für Verkaufsgespräche
Methodik	<ul style="list-style-type: none">• Lehrgespräche, Einzelarbeiten• Brainstorming• Erfahrungsaustausch, Diskussionen
Seminar-Unterlagen	Folien-Kopien, Zusammenfassung der wichtigsten Erfolgsfaktoren der Verkaufstechnik, Checklisten, Selbsttest, Beispiele von Gesprächsleitfäden für Verkaufsgespräche
Seminarort / Anmeldung	Seminarort (Achtung: Nicht identisch mit Anmeldeadresse): ESW start-up ag, Guyer-Zeller-Strasse 15, 8620 Wetzikon Direkt beim Bahnhof Wetzikon (siehe Plan unter www.esw.ch) Anmeldung: ESW start-up ag, Pfrundweidweg 18, 8620 Wetzikon, Telefon 044 970 11 14, Fax 044 970 11 15, info@esw.ch / www.esw.ch
Daten / Zeit	Mittwoch, 11. April 2007
Seminarzeiten, Semindauer	18.00-22.00 Uhr
Referent	Stefan Schmidlin, eidg. dipl. Marketingleiter, eidg. dipl. Betriebsausbilder, Inhaber der STS Marketing GmbH, Mitinhaber ESW start-up ag
Hinweis / Vorbereitung	Die Teilnehmenden sollen für das Verkaufsseminar ein konkretes Praxis-Beispiel (Produkt, Dienstleistung) definieren, welches sie in der Praxis verkaufen wollen und falls notwendig entsprechende Unterlagen mitnehmen. Für die Erarbeitung des individuellen Gesprächsleitfadens ist es sinnvoll, den persönlichen Laptop mitzunehmen. Für Teilnehmende, welche über keinen eigenen Laptop verfügen, stehen eine begrenzte Anzahl PCs im Seminarraum zur Verfügung.
Kosten	Fr. 125.00, für ESW-Teilnehmende Fr. 95.00
Bemerkungen	Auf Wunsch der Teilnehmenden wird ein zusätzlicher Abend mit Trainings in Form von Rollenspielen mit oder ohne Videoaufzeichnungen angeboten. Es lohnt sich, parallel das Abend-Seminar „Telemarketing“ zu absolvieren, weil für Verkaufsgespräche in der Regel zuerst telefonisch Termine vereinbart werden müssen.