

Der direkte Weg zum Verkaufsabschluss

Was ist das Ziel?

Verkaufsverhandlungen haben nur ein Ziel: einen Auftrag zu einem guten Preis und Deckungsbeitrag zu akquirieren. Entsprechend ist die Abschlussphase des Verkaufsgesprächs auch immer die wichtigste.

In diesem Seminar lernen Sie mit Blick für das Wesentliche und starker Praxisorientierung, wie Sie Ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren und die Verhandlungsführung in der Hand behalten. Ein weiterer Fokus liegt auf einer steigenden Effizienz.

Wen sprechen wir an?

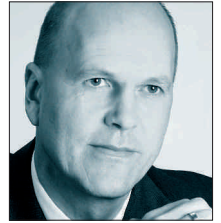
Geschäftsführer, Vertriebsleiter, mit dem Vertrieb betraute technische Führungskräfte aus KMU

Was sind die Inhalte?

- Zielsetzung für den Abschluss
- Positionierung in der Verhandlung
- Einwände / Vorwände
- Professionelle Einstellung zu Einwänden
- Einwandbehandlungstechniken
- Preise durchsetzen
- Den Kunden zur Entscheidung bringen
- Sicher zum Ziel

Wie arbeiten wir?

Starke Praxisorientierung, multimediales Trainingskonzept



Trainer

Thomas Wursthorn
tw-consult,
Bad Dürkheim

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Buchungs-Nr.

UUK36

Preis

490,00 €

Termin

8. Juli 2011

Meldeschluss

10. Juni 2011

Veranstaltungsort

Hotel El Andaluz, Europapark Rust

Mitreißend präsentieren wie ein Profi

Was ist das Ziel?

Wie oft sind Präsentationen langweilig, uninteressant oder ermüdend oder noch schlimmer: alles zusammen.

Trainieren Sie, spannend, interessant, unterhaltend und begeisternd zu präsentieren, die eigene Sicherheit zu erhöhen und auch schwierige Situationen souverän zu meistern.

Bauen Sie Ihre Stärken aus und Ihre Schwächen ab!

Wen sprechen wir an?

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Personalverantwortliche

Was sind die Inhalte?

- Interesse wecken und halten: Der Werkzeugkoffer
- Interesse wecken und halten
- Dynamik und Emotion entwickeln
- Humor und Storytelling als Elemente der Präsentation
- Körpersprache gezielt als Erfolgsinstrument einsetzen: Gestik; Mimik, Stand, Haltung, Bewegung
- Das Spiel mit der Stimme: Tempo, Lautstärke, Modulation

Wie arbeiten wir?

Lehrgespräche
Gruppenarbeit
Rollenspiel/Praxisübung
Videofeedback



Trainerin

Dr. Cornelia Topf
metatalk Kommunikation und Training,
Augsburg

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Buchungs-Nr.

UUU38

Preis

490,00 €

Termin

24. November 2011

Meldeschluss

27. Oktober 2011

Veranstaltungsort

Maritim Hotel, Ulm