

SALES EXCELLENCE

In diesem Intensivtraining wird das Wissen der VerkäuferInnen über Verkaufswerkzeuge und Strategien auf den neuesten Stand gebracht und die Umsetzbarkeit dieser Werkzeuge in die Praxis durch intensive Rollenspieleinheiten begleitet. Das 2-tägige Training wird mit einem individuellen **Einzelcoaching** abgerundet.

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

- Kundengewinnung & Erstkontakt
- Kundenanalyse & Informationsbeschaffung
- Argumentation & Überzeugungskraft
- Widerstände überwinden & Einwände behandeln
- Verhandlung & Abschluss
- Beziehungsmanagement & Potenzial ausschöpfen
- Umgang mit unterschiedlichen Kunden-/Menschentypen

PRAKTISCHE ÜBUNGEN

- Kundenanalysegespräch
- Präsentation / Argumentationsgespräch
- Verhandlungsgespräch (Preis – Abschluss)



INDIVIDUALISIERUNG

- Erstellung eines persönlichen Kompetenzprofils
- Ausarbeitung individueller Aktions- bzw. Entwicklungspläne
- Intensives Einzelcoaching

Was Sie vom ISG Sales Excellence Training erwarten können:

- Ihr Wissen über Verkaufswerkzeuge und Strategien auf den neuesten Stand zu bringen
- Ihre persönlichen Verkaufsfähigkeiten professionell zu beleuchten und diese optimal zu entwickeln bzw. zu trainieren
- Intensiver Erfahrungsaustausch mit Verkaufsprofis anderer Branchen bzw. Unternehmen

Ausbildungsdauer:
2 Trainingstage

Investition pro TeilnehmerIn:
€ 1.100,-
exkl. MwSt. und eventueller Übernachtung