



Gut, dass Sie das ansprechen! Offenes Training Einwandbehandlung

Kaum ein Verkaufsgespräch ohne Einwände. Einige sagen sogar, Verkaufen fange erst dann richtig an. Auf jeden Fall sollten alle Menschen im Verkauf (Aussen-/Innendienst und Service) geübt darin sein, mit Einwänden auf selbstbewusste und gewinnbringende Art umzugehen.

Machen Sie Einwände zu Chancen und Einwandbehandlung zu einem Werkzeug für besseres Verkaufen. Schaffen Sie aus Einwänden neuen Kundennutzen sowie Respekt und Vertrauen.

23.09.2019 Horgen 1 Tag 9 – 17 Uhr Offenes Training Interaktiv Viel Praxis

Trainingsziele

Die Teilnehmer/innen ...

- erleben Einwände als natürlichen und normalen Bestandteil eines Gesprächs
- verstehen Kundeneinwände als Chance
- kennen die Master-Strategie, um mit Einwänden gewinnbringend umzugehen
- kennen Wege und Formulierungen, um sehr flexibel auf Einwände einzugehen



Trainingsinhalte

- Die Funktion von Einwänden verstehen
- Warum die Unterscheidung in ‚Einwand‘ und ‚Vorwand‘ sinnlos und schädlich ist
- Die 6-Schritte-Master-Strategie jeder ‚gewinnenden‘ Einwandbehandlung
- Die Einstellung bewirkt die Ausstrahlung
- Körpersprache und Ton gezielt einsetzen
- 5 - 7 hoch wirksame Techniken üben
- Formulierungs-Beispiele ausprobieren
- Sinnvoller Umgang mit ‚Killerphrasen‘
- Vorbeugen: Die Wahrscheinlichkeit für Einwände zum Teil deutlich vermindern

Termin/Details/Anmeldung

Datum/Ort: 23.09.2019 Horgen 9 – 17 Uhr

Investition: 390.- CHF pro Person

Darin enthalten: Teilnehmer-Unterlagen, Mittagessen, Mineralwasser, Kaffeepausen

In CH sind Seminare von der MWST befreit.

Anmeldung: Einfach, schnell und sicher via PayPal-Button auf www.5essence.ch. Oder senden Sie uns kurz ein Mail mit Titel, Datum und Ort des Trainings sowie der Anzahl der Teilnehmenden. Wir melden uns umgehend.

Trainingsmethodik

Sehr viel Interaktion und Praxisnähe, kurze Inputs, Demos, Gesprächssimulationen, (kurze) Diskussionen/Reflexionen, spezielle Techniken zum nachhaltigen Lerntransfer

Dieses Training ist ideal für ...

- Einzelpersonen und Firmen, deren Sales-Team zu klein ist für ein Inhouse Training
- Unternehmen, die nur einzelne o. wenige Mitarbeiter/innen schulen lassen wollen

Weitere Details und Abklärungen gern in einem persönlichen Gespräch. Rufen Sie doch einfach an oder senden Sie ein Mail. Geben Sie uns die Chance, einander kennenzulernen.

