

# Verkaufstraining

**"Unsere Furcht davor, zu weit zu gehen,  
hindert uns meistens daran, weit genug zu gehen.,,"**

(John Harricharan, Autor)

Verkaufsrhetorik, Verkaufstechnik, Verkaufskybernetik, Verkaufsmethoden – viele verwirrende Begriffe, wie einige weitere Definitionen, die ebenfalls im Verkauf und Vertrieb eine Rolle spielen – oder auch nicht?

Ist es einfach nur Glück das über einen Abschluss entscheidet, oder nur der Umstand, dass der Verkaufsguru zur richtigen Zeit am richtigen Ort war?

Es ist wohl keiner dieser Faktoren alleine. Der erfolgreiche Verkäufer besitzt menschliche Qualitäten, ist sich seiner Fähigkeiten bewusst und er ist in der Lage sich der Situation und dem Gesprächspartner angemessen zu verhalten. Natürlich gibt es noch weitere wesentliche Bausteine die eine Rolle spielen um als Verkäufer glücklich und erfolgreich zu sein. Mehr darüber erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch mit uns. ☺

## IHR NUTZEN

- o Steigender Umsatz!
- o Zufriedenere Kunden!
- o Weniger Beschwerden und Reklamationen
- o Aktive Weiterempfehlungen!
- o Persönlicher Erfolg und Zufriedenheit!

## Mögliche Seminarmodule

- ➔ Kundenbindung leicht gemacht - vom Kunden zum Stammkunden!
- ➔ Verkauf! Die schönste Sache der Welt.
- ➔ Beziehungsaufbau – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg!
- ➔ Kundenverblüffung – Kreative Tipps zur Kundenbindung
- ➔ Emotional Selling – Liebe den Verkauf!
- ➔ Verkaufen sie noch, oder begeistern sie schon?
- ➔ Preisdruck! Na und!
- ➔ Telefontools für den Verkaufserfolg

