
Fit im Verkauf

Verkaufen ist eine Form von Verhalten – und Verhalten lässt sich verändern!

An diesem Tag arbeiten Sie an Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Wirkung im Verkauf.

Denn: „Umsatz ist der Applaus der Kunden!“

Kommen Sie mit auf eine Reise in die Köpfe Ihrer Kunden und jener, die es vielleicht bald werden.

Inhalt:

- Wie Sie mit der Kraft von Worten und Bildern Ihre Kunden emotional abholen
- Was Sie tun können, damit die „Chemie“ stimmt
- Wie Sie mit gezielten Fragen das Gespräch mit Ihren Kunden in eine gute Richtung, nämlich zum Kauf, lenken
- Was Sie tun können, damit der Wert Ihrer Produkte geschätzt wird
- Wie Sie durch Zusatzverkäufe eine „Goldgrube“ öffnen
- Wie sehr Sie mit Ihrer Körpersprache für positive Emotionen im Kundenkontakt sorgen können
- Warum es kein Zufall ist, ob der „Funke“ überspringt

Information

Kursdauer: 7,2 Einheiten

Kursbeitrag: 258,00 € Kursgebühr

131,00 € Kursgebühr gefördert

Fachbereich: Direktvermarktung

Mitzubringen: Schreibmaterial

Verfügbare Termine