

## 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

## Verfügbare Termine

<b>Kursdauer:</b>	8,4 Einheiten
<b>Kursbeitrag:</b>	371,00 € Kursgebühr 132,00 € Kursgebühr gefördert Bildungsförderung der Ländlichen Entwicklung im Rahmen des GAP-Strategieplan 2023-2027
<b>Fachbereich:</b>	Persönlichkeit & Kreativität, Direktvermarktung, Unternehmensführung
<b>Zielgruppe:</b>	Einsteiger:innen Direktvermarkter:innen, Interessent:innen im Verkauf, Mitarbeiter:innen im Bauernladen
<b>Mitzubringen:</b>	Schreibmaterial