

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

Kursdauer: 8,4 Einheiten

Kursbeitrag: 371,00 € Kursgebühr

132,00 € Kursgebühr gefördert

Bildungsförderung der Ländlichen Entwicklung im
Rahmen des GAP-Strategieplan 2023-2027

Fachbereich: Persönlichkeit & Kreativität, Direktvermarktung,
Unternehmensführung

Zielgruppe: Einsteiger:innen Direktvermarkter:innen,
Interessent:innen im Verkauf, Mitarbeiter:innen im
Bauernladen

Mitzubringen: Schreibmaterial