



Academy4socialskills
Holen Sie die Kohlen aus dem
Feuer

HOLEN SIE DIE KOHLEN AUS DEM FEUER

FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

- Egal ob Telefongespräch oder Kundentermin, authentische Dialoge und wirklichkeitsgetreue Situationsbeispiele schulen die Gesprächsstrategie des Verkäufers. Je nach Branche wird der Verkauf des entsprechenden Produkts in den hierfür typischen Phasen praxisnah dargestellt.
- Verkaufserfolge entstehen nicht dadurch, dass wir etwas wissen, sondern dadurch, dass wir etwas können. Das Oberziel von Marketing ist der Gewinn; Zwischenziele sind Marktanteil und Umsatz.
- Schwierige Beratungs- und Verkaufssituationen bedürfen – neben dem Umgang mit Reklamationen und –management – den professionellen Umgang mit kritischen und unzufriedenen Kunden.

NUTZEN:

Klare Praxisorientierung, Wechsel von Vorträgen, Diskussionen und Gruppenarbeiten in entspannter Atmosphäre ermöglichen es, Teilnehmerinnen Grundkenntnisse im Marketing zu erlangen.

ZIELGRUPPE:

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die ihre persönlichen Strategien für den Umgang mit Stress und Verhalten in schwierigen Verkaufs- und Beratungssituationen und zu Saisonspitzen erweitern möchten.

TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.
Interne Termine auf Anfrage.

KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: office@socialskills4you.com oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768

INHALTE:

Das Salesmodul simuliert den gesamten Verkaufsprozess vom Erstkontakt bis zum Abschluss eines Geschäfts mit allen möglichen auftretenden Hürden. Ziel ist es, dem Verkäufer die für sein Produkt, für seine schwierigen Kunden optimale Argumentationstechnik zu vermitteln und ihn auf unterschiedlichste Gesprächssituationen vorzubereiten, um höhere Abschlussquoten und größere Umsätze einzufahren. Sind die Bemühungen des Verkäufers nicht von Erfolg gekrönt, unterstützt der Trainer den Lernenden mit Verbesserungsvorschlägen. Der Erfolg dieser Verkäufer gründet auf ihrer positiven Einstellung und einem sehr persönlichen und engagierten Verhältnis zu ihren Kunden.

DIE BEDEUTUNG DER KOMMUNIKATION IN SCHWIERIGEN VERKAUFSSITUATIONEN

- Die Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Kommunizieren, die Regeln der Kommunikation, Formen von Verkaufsgesprächen
- Ansätze zur optimalen Gestaltung von Verkaufsgesprächen, Psychologische Bedingungen der Verkaufskommunikation, Kommunikationspsychologie und Verkaufsgesprächsführung
- Erkennen der Motive des Gesprächspartners, Praxis der Gestaltung von Verkaufsgesprächen, Verkaufsgesprächstrategie, Verkaufsgesprächstraining, Kaufmotive, die rationalen und emotionalen Kaufmotive

PHASEN VON VERKAUFSSITUATIONEN UND IHRE HÜRDE

- Die Vorbereitungsphase, Kontaktphase, Gesprächseröffnungsphase, Argumentationsphase, Einwandbehandlung, Abschlussphase, Nachabschlussphase

KONFLIKTE IN SCHWIERIGEN VERKAUFSPHASEN

- Die unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen beachten
- Der gezielte Gesprächsaufbau bei reklamierenden Kunden
- Reklamationen als Chancen zum Mehrumsatz nutzen



ANMELDUNG

Academy4socialskills
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080
Wien
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717
mobil: +43/664/1012768
E-Mail: office@socialskills4you.com
www.socialskills4you.com

ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

