



Seminarbescrieb „Erfolgreich Verkaufen an Firmen und Privatpersonen“

Sie sind an höheren Abschlussquoten interessiert? Sie wollen Methoden kennen lernen, um sich oder Ihre Kunden noch erfolgreicher zu machen? In diesem Seminar erfahren Sie, was Verkaufen an *Geschäfts- und Privatkunden* bedeutet.

Erfolgreich sein im *Geschäftskundenbereich* bedeutet vor allem, dass Sie schneller Zugang zu den für Sie wichtigen Entscheidungsträgern erhalten (Diagramm unten). Dank strukturierten und erprobten Verkaufsprozessen verbessern Sie Ihre Erfolgchancen in aktuellen Projekten und gewinnen so mehr Aufträge.

Verkaufen an *Privatkunden* ist ähnlich komplex, jedoch von der Struktur und der Anzahl der Entscheidungsträger unterschiedlich. Die Aufzählung reiner Produktvorteile ohne nachfolgende Nutzenargumentation führt auch hier meist nicht zum gewünschten Erfolg.

Deshalb ist auch hier der Aufbau einer sinnvollen Nutzenargumentation von herausragender Wichtigkeit und entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg eines Verkaufsgesprächs.

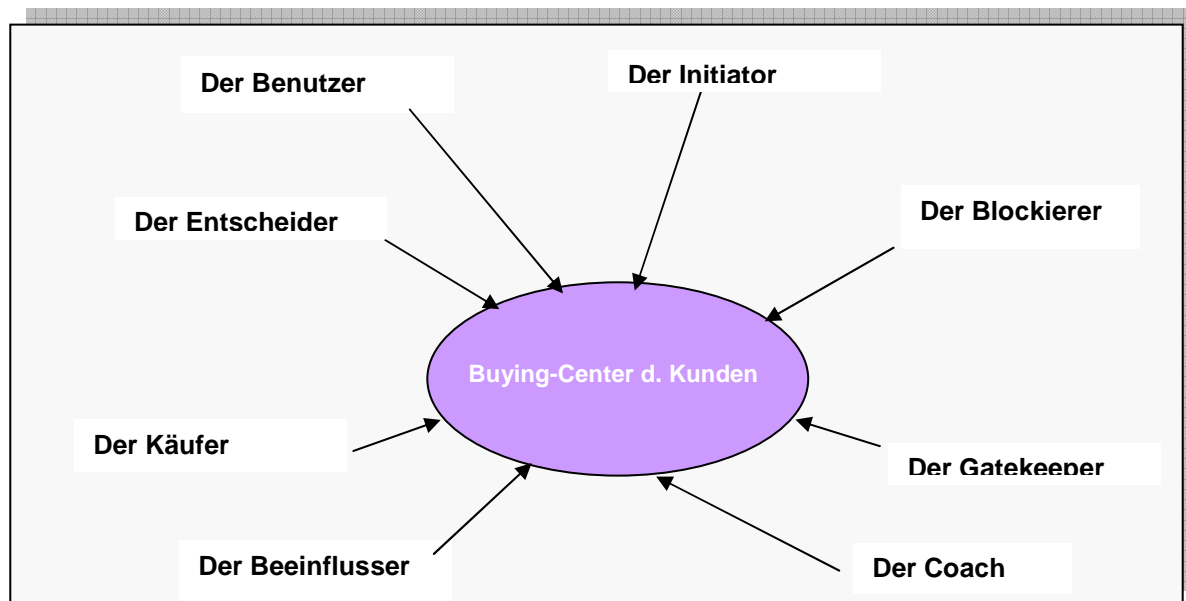


Diagramm „Verkaufsprozess Geschäftskunden“

Zielpublikum:

Engagierte Menschen aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor welche den eigenen Verkaufsprozess verbessern möchten.

Lernziele:

- Sie lernen eine effiziente Vorgehensweise im Geschäfts- und Privatkundenbereich kennen und erhöhen damit Ihre Abschlussquote.
- Sie lernen Kaufsignale Ihrer Kunden richtig zu interpretieren
- Sie lernen die Erfolgchancen Ihrer aktuellen Projekte zu verbessern
- Sie lernen wie Sie chancenlose Projekte aussondern und verschwenden somit keine kostbare Ressourcen
- Sie lernen eine praxiserprobte Nutzenargumentation und Einwandbehandlung bei Preisgesprächen

Sie gewinnen mehr wenn auch Ihre Kunden gewinnen!

Kursdetails:

- **Referent:** Werner Schindler, eidg. dipl. Exportleiter, eidg. dipl. Mechatroniker, MBA Open/UK
- **Veranstalter:** Conceptum GmbH, Obere Breiten 9, 8108 Dällikon/ZH
- **Dauer:** 2-6 Tage, je nach Kundenwunsch
- **Dokumentation:** Im Preis inbegriffen

Rufen Sie uns einfach an damit wir ganz unverbindlich über ein In-house Seminar in Ihrer Organisation sprechen können.