

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

Verkaufstraining: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

Hinweise zur Seminarplangestaltung
 Seminarplan Vorschlag und Blanko
 Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“
 Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“
 Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“
 Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“
 Vorlage „Aktionsplan“
 Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: Der Verkaufsprozess	Die Rolle des Verkäufers Eignung als Verkäufer Verkäufer-Profil Der Verkaufsprozess in 7 Stufen Schwierige Verkaufssituationen	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen mit Handouts und Arbeitsblatt Teilnehmerunterlage Formular Lernerfolgstest Materialübersicht
Modul 2: Bedarfsermittlung und Produktpräsentation	Vorbereitung Verkaufsgespräch Vorbereitung Kundenbesuch Begrüßung und Smalltalk Methode Schulterschluss Produktpräsentation Kommunikationsmethoden Körperhaltung Selbstbeobachtung und Kontrolle	Trainerleitfaden Präsentationsfolien 2 Übungen Teilnehmerunterlagen 2 Checklisten 3 Handouts Formular Lernerfolgstest Materialübersicht

<p>Modul 3: Einwandbehandlung</p>	<p>Kunde hat Einwände Kunde hat Vorwände Preisverhandlung Entscheidungsfindung in Gruppen Abbruch des Gesprächs Grundlagen Verhandlungstechnik Exkurs: Transaktionsanalyse Fallen für Verkaufsgespräche</p>	<p>Trainerleitfaden “ Präsentationsfolien 2 Übungen mit Arbeitsblatt Teilnehmerunterlagen Checkliste Merkblatt Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Modul 4: Kaufsignale und Abschluss</p>	<p>Verkäuferunterstützung im Unternehmen Kaufsignale erkennen Abschluss/Abbruch Abbruch/Nichtkauf Nachfolgegeschäft und Empfehlung Verkaufsabschluss einleiten</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Karten Teilnehmerunterlagen 3 Handouts Checkliste Lernerfolgstest Materialübersicht</p>