

SEMINAR (PRÄSENZ)

Effizienz im Vertrieb und aktiver Telefonverkauf

Vertriebs- und Telefonverkaufstraining

Nutzen

Ein professioneller und effizienter Vertrieb ist einer der entscheidenden Faktoren für den Unternehmenserfolg. Telefonverkauf, Telefonmarketing und Kundenakquise wollen gelernt sein, um ans Ziel zu kommen, geht es doch darum, den Kunden nicht zu bequatschen, sondern ihn von einem Mehrwert zu überzeugen und Vertrauen aufzubauen. Da die visuelle Kommunikation entfällt, ist eine überzeugende, argumentationsstarke Vorgehensweise umso wichtiger. Dabei sind die ersten Sätze, die das Kundeninteresse wecken sollen, entscheidend. Dieses Seminar macht Sie fit im Vertrieb. Als Verkaufsprofi verfügen Sie über wichtiges verkaufpsychologisches Know-how. Mit Ihren neuen Qualifikationen kurbeln Sie Ihre Geschäfte an und steigern die Verkaufsabschlüsse. Sie sind sicher im Verkauf am Telefon und überzeugen Ihre Kunden souverän mit treffsicheren Verkaufsargumenten. Damit sind Sie in der Lage, eine langfristige Kundenbeziehung sicherzustellen.

Zielgruppe

Die Weiterbildung richtet sich an Vertriebsbeauftragte, Kundenmanager, Team-Assistenz und Verkaufsberater.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

In diesem Fachseminar eignen Sie sich ein selbstsicheres Auftreten im Verkaufsgespräch an. Sie lernen, die Erwartungen des Kunden zu erfüllen und seine Bedürfnisse zielgerichtet zu erfüllen. Gemeinsam mit Ihrem Trainer üben Sie Techniken und Fertigkeiten, damit sich Ihre Kunden während des Verkaufsgesprächs wohlfühlen. Dabei geht es u. a. um folgende Themen:

- Ihre Wirkung am Telefon auf andere
- Professionelle Vorbereitung auf ein Telefonat
- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Fragetechniken
- Zielgerichtet zum Verkaufsabschluss

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

20.11.2024

Ort

Ingolstadt

Dauer

1 Tage

Termininformationen

1 Tag, von 09:00 bis 17:00 Uhr, inkl. Verpflegung

Veranstaltungsinhalt im Detail

In diesem Seminar erlernen Sie wertvolles Know-how, wie Sie Ihren Anruf für Ihren Gesprächspartner angenehm gestalten. Sie erlernen, wie Sie durch professionelle Gesprächsstrategien und ein selbstsicheres Auftreten, den Kunden individuell abholen und überzeugen können. Sie entwickeln Ihre persönliche, individuelle Vorgehensweise und überzeugende Kundenargumente. Nur so können Sie sich von der Vielzahl anderer Anrufer positiv abheben. Sie erlernen Verkaufsgespräche aktiv zu steuern und wie Sie souverän mit Kundeneinwänden umgehen. Konkret befassen Sie sich mit folgenden Fragen:

- Welche Fragearten und Fragetechniken unterstützen das aktive Verkaufen?
- Wie schaffe ich einen idealen Einstieg beim Telefonverkauf?
- Welche körpersprachlichen Tricks überzeugen Kunden?
- Wie reagiere ich richtig bei einem Kundeneinwand?
- Wie wichtig sind Neukunden für das Unternehmen?
- Wie schaffe ich zielgerichtet den Verkaufsabschluss?
- Wie geht emotionales Verkaufen?
- Wie gelingen Zusatzverkäufe einfach?

Methoden

Vortrag mit Live-Übungen

Gesamtsumme

520,00 €

Preisinformationen

inkl. Verpflegung

Das Entgelt für diese Veranstaltung ist MwSt.-befreit. Die Verpflegungsleistungen enthalten MwSt.. Diese geben wir mit dem reduzierten Steuersatz an Sie weiter. So können ungerade Entgelte entstehen.

IHK Akademie Ingolstadt

Despag-Straße 4a
85055 Ingolstadt



Kontakt

Fragen zur Anmeldung/Beratung



Viktoria Palej

+49 841 93871 -25

Palej@ihk-akademie-muenchen.de