

Modul 2: Fundamentale Verkaufsfähigkeiten

1 bis 2 Tage

Die Kommunikationsfähigkeiten des Verkäufers sind für seinen Erfolg von entscheidender Bedeutung. Dabei ist der Themenkomplex „Fragen“ besonders hervorgehoben und wird mittels der Basis der Bedarfsanalyse vertieft. Die Fähigkeit (Verkaufs-) Gespräche lenken zu können oder bei Verhandlungen effizienter zu einer Einigung zu kommen, werden in der Dynamischen Kommunikation vermittelt.

1. Elemente der fundamentalen Verkaufsfähigkeiten
 - A) Verbinden
 - B) Ermutigen
 - C) Fragen
 - D) Bestätigen
 - E) Darlegen
2. Fragearten
 - A) Geschlossene Fragen
 - B) Offene Fragen
 - C) Hochwertfragen
 - I. Formen von Hochwertfragen
 - II. Das 7-S-System von McKinsey
3. Methode der Bedarfsanalyse
4. Dynamische Kommunikation
 - A) Konzidiertes Territorium
 - B) Gesprächsleittechnik ESPAL
 - C) Aktives Zuhören

1 bis 3 = 1 Tag

4 = 1 Tag