

Modul 1: Grundlagen

¼ oder ½ Tag

Mit der richtigen Einstellung wird der Verkäufer zum Problemlöser für seine Kunden. Diese Einstellung, seine Gesprächspartner in den Fokus zu stellen, ist nicht nur im Verkauf zielführend. Der bewusste Umgang mit dem Verkaufsprozess und die Entwicklung eines eigenen Verkaufsstiles mittels Werteorientierung beeinflussen wesentlich Ihren Verkaufserfolg.

1. Einleitung
2. Drei Prinzipien des Verkaufens
 - A) Kundenfokus
 - B) Überzeugen durch Einbezug
 - C) Vorrücken durch Leistung: Verkaufsprozess
3. Erfolgsfaktoren im Verkauf
4. Werteorientierung des Verkäufers
 - A) Rollen des Verkäufers
 - B) Eigenschaften von Verkäufern
 - C) Erfolgskritische Attribute
5. Die 4 Hürden im Verkaufsprozess
6. Vorbereitung

1 bis 3 = ¼ Tag sowie 4 bis 6 = ¼ Tag