

## Erfolgreiche Verkaufsgespräche II Tagesseminar

Uhrzeit	Thema	Inhalt
09:00 – 09:45	Seminarziele	Trainer- und Teilnehmervorstellung Seminarziele Seminaragenda
09:45 – 10:30	Kaufverhalten des Kunden verstehen	Bedürfnisse des Kunden identifizieren Persönliche and organisatorische Bedürfnisse Unterschiedliche Käufertypen verstehen Praxisfall: Käufertypen
10:30 – 10:45	Kaffeepause	
10:45 – 12:15	Erweiterte Fragetechniken	Praxisfall: Befragung Die Wichtigkeit der Fragen im Verkaufsprozess Erweiterte Fragetechniken Praxisfall: Fragetechniken
12:15 – 13:15	Mittagspause	
13:15 – 15:00	Weitere Fragen Produktmerkmale, Vorteile und Nutzen verkaufen	Praxisfall: Fragetechniken Produktmerkmale, Vorteile und Nutzen Praxisfall: Wie „verkaufe“ ich unser Unternehmen
15:00 – 15:15	Kaffeepause	
15:15 – 16:30	Produktmerkmale, Vorteile und Nutzen verkaufen Teil 2	Praxisfall: Verkaufsfähigkeiten verbessern
16:30 – 17:00	Seminarfeedback	Zusammenfassung & Feedback Individueller Aktionsplan

Seminar auf der Basis von maximal 10 Teilnehmern konzipiert.