



Entscheidungen bewirken:
Verkaufen & Argumentieren

Heinrich Roth Unternehmensberatung



Consulting ■ Training ■ Coaching

Schwerpunkte & Zielgruppe

■ Schwerpunkte:

- Wer bin ich? – Meine Wirkung auf Andere
- Der erste Eindruck
- Das richtige Auftreten, Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Einstieg ins Verkaufsgespräch
- Beziehung zum Kunden aufbauen und pflegen
- Kunden analysieren und Verkaufsgespräche vorbereiten
- Darstellung der eigenen Leistung, des Produkts
- Kommunikation und Gesprächsführung – Erfolgsfaktoren eines Verkaufsgesprächs
- Kundenorientiertes Argumentieren
- Der Überzeugungsprozess

Teilnehmerkreis: Verkäufer
Semindauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 10

Kurzbeschreibung:

- Dieses Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie Sachwissen und die Kompetenzen im Verkaufsprozess besser einsetzen können. Dabei sollen Sie besonders auf das Führen von Verkaufsgesprächen vorbereitet werden. Weiterhin wird trainiert, wie der Kunde zu einer Entscheidung hingeführt werden kann.

Weitere Informationen auch unter:

www.heinrich-roth.com