

KOMMUNIKATION & VERKAUF

Erfolgsfaktor Zuhören

29. September 2020



INHALT

Das HABNEA Modell am POS (Point of Sale) effektiv einsetzen.
HABNEA (Haltung-Ansprache-Bedarf-Nutzen-Einwand-Abschluss)

- Können Kunden meine Gedanken lesen?
- wie meine Gedanken das Verkaufsgespräch beeinflussen
- Wie gestalte ich eine effektive Ansprache?
- den Bedarf erfragen und durch aktivierendes Zuhören mehr erfahren und mehr erreichen
- den individuellen Nutzen des Kunden in den Vordergrund stellen
- bei Beschwerden und Einwänden aufmerksam hinhören und diese positiv behandeln
- den Abschluss gekonnt einleiten und den Auftrag einholen
- Wie vermeide ich Verhinderer guten Zuhörens?
- sofortige Umsetzung in allen Situationen



ZUSATZ INFO

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Aspekte verkaufsorientierter Kommunikation und erfolgreichen Zuhörens.

INFORMATION

Zielgruppe Teilnehmerzahl	alle Personen mit Kundenkontakt max. 12 Personen
Trainer	Jürgen Melmuka
Beginn Abschluss	9.00 Uhr - ganztägig (bis ca. 17.00 Uhr) mit Abschlusszertifikat
Seminargebühr	€ 285,- für OPTICON Partner € 345,- für alle anderen Teilnehmer die Seminargebühr beinhaltet alle Unterlagen sowie die Verpflegung während des Seminars