

VERKAUFS-CHANCEN ERKENNEN & NUTZEN

Erfolgreiches Up- & Cross-Selling

26. Mai 2020



INHALT

Wann ist man ein guter Verkäufer?

Wie argumentiert man richtig ohne ein Aufschwätzer zu sein?

Was bedeutet passive/aktive Kundenzufriedenheit?

Wie erhöhen Sie die Verbindlichkeit in Ihren Gesprächen damit Ihre Argumente und Mehrwerte sich in einen effektiven Kundennutzen verwandeln und die Chancen für Cross- und Up-Selling erhöhen?

Dieser Workshop beinhaltet zahlreiche inspirierende Gesprächsrunden mit viel Praxisbezug.

- Bedürfniserfüller vs. Bedürfniswecker - vom passiven zum aktiven Verkaufen
- der Preis ist oft das Problem des Verkäufers - nicht des Kunden!
Wie überwinde ich diese ‚Barriere‘?
- nachhaltig überzeugen statt überreden -
Zusatznutzen ins Zentrum stellen und Begeisterung wecken
- Eine Brille (Sehlösung) ist nicht genug!
Oder haben Sie auch nur ein Paar Schuhe?

INFORMATION

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