

1904 Basislehrgang Verkauf

Der Basislehrgang Verkauf gibt interessierten Personen eine professionelle und kundenzentrierte Ausbildung im Verkauf. Die große Chance noch erfolgreicher zu verkaufen ergibt sich, wenn Beratung und Verkauf kombiniert werden. Dieser Lehrgang hilft Ihnen bei Ihrer Weiterentwicklung zu kundenorientierten Verkäufer:innen. Die einzelnen Module sind prozessorientiert konzipiert und entsprechen dem neuesten Stand der Erkenntnisse. Es wird geübt Theorie in Praxis umzusetzen, dabei helfen lebendig gestaltete Übungen und praxisorientierten Hintergrundinformationen. Der Lehrgang stellt viele Werkzeuge für den Verkauf zur Verfügung und macht auch Spaß.

Die Zielgruppe:

- (angehende) Verkäufer:innen
- Verkaufsdienst
- Außendienstmitarbeiter:innen
- Telefonverkauf
- Servicetechniker:innen
- Personen, die verkäuferisches Können benötigen
- Personen in der Beratung und in Serviceabteilungen

Die Trainingsinhalte:

- Was bedeutet kundenzentriertes Verkaufen
- Kundenkontakt
- Kundengewinnung und Kundenakquise
- Schaffung eines guten Gesprächsklimas
- Grundlagen der Kommunikation
- Richtig Fragen im Verkauf
- Aktiv dem Kunden zuhören
- Bedürfnisse des Kunden ansprechen
- Kundenmotive gezielt ansprechen
- Kundenzentrierte Argumentationstechnik
- Verkaufsgespräche aktiv führen
- Bedarf für Anschaffungen wecken
- Kundenzentrierte Präsentation
- Positive Preisgespräche
- Amortisationsgespräche
- Verkaufsabschlüsse optimal vorbereiten
- Zusatzverkäufe
- Kundennachbetreuung

Die Trainingsziele:

Sie erfahren durch erprobte Methoden und praktische Übungen Hilfestellungen, um Kunden erfolgreich zu betreuen, zu beraten und Dienstleistungen und Produkte erfolgreich zu verkaufen. Sie sichern Unternehmen bessere Chancen für die Zukunft und sorgen für zufriedene KundInnen.



Kursbuchung und weitere Details unter **1904** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe