

Neue Kunden bedeuten Wachstum für Ihr Unternehmen:

HEARTSELLING – Verkaufen mit Hausverstand.

INHALTE:

Ihre Einstellung und verkäuferischen Fähigkeiten

- Wie stehen Sie zu Ihrem Beruf als Verkäufer, Ihrem Unternehmen, Ihrem Produkt oder Dienstleistung, Ihrem Preis und Ihren Kunden ?
- Eigene Stärken im Verkauf finden und weiter ausbauen
- Selbstmotivation – das Fundament Ihres Verkaufserfolges
- Erfolgreiches Timemanagement für Neukundengewinnung

Ihr Wettbewerbsvorteil: Das Wissen über Ihre Kunden

- Wer sind Ihre bestehenden Kunden ?
- Warum kaufen diese Kunden bei Ihnen und nicht beim Mitbewerb ?
- Wie denken und handeln Ihre Kunden ?
- Warum Sie genau festlegen sollten, welche Kunden Sie gewinnen möchten !

Kundennutzen: Sprechen Sie ihn so, dass der Kunde ihn auch versteht !

- Wie können Sie herausfinden, welcher Nutzen für Kunden wichtig ist ?
- So sprechen Sie Ihren Nutzen, dass der Kunde auch einen Vorteil für sich daraus erkennt.

Einwände positiv für sich und das Unternehmen nutzen.

- Einwände stärken Ihre Position für Ihr nächstes Verkaufsargument.
- So argumentieren Sie erfolgreich !

Ihr Nutzen:

Für Verkaufsstrategien gibt es im deutschsprachigem Raum viele Namen und Bezeichnungen. Alle Trends und Theorien zielen aber auf eine Kernaussage hin: Verkaufen heißt mit Menschen kommunizieren. Verkaufen heißt die Probleme von anderen Menschen zu verstehen. Und Verkaufen heißt Glaubwürdigkeit.

Heartselling ist keine „fremde Methodik“, die sie lernen müssen. Heartselling zeigt Ihnen Ihre persönlichen Potenziale auf, die Sie unter Einsatz Ihres Hausverstandes bei Ihren Verkaufsgesprächen erfolgreich nutzen und einsetzen können.

Methodik:

- Praxisbezogene Fallbeispiele der Teilnehmer gemischt mit Theorie-Inputs
- Einzel- und Gruppenübungen mit Feedbackanalysen
- Erarbeiten von individuellen Lösungsansätzen, die jeder Teilnehmer in seinem Berufsalltag umsetzen kann.

Weitere Informationen zum Seminar bitte anfordern unter reifeltshammer@heartselling.at.