



VERKAUFSTRAINING FÜR DEN AUSSENDIENST - SEMINARANKÜNDIGUNG

Verkaufstraining für den Außendienst

Der Verkaufserfolg eines Unternehmens beruht in hohem Maße auf den überdurchschnittlichen Fähigkeiten seiner Außendienstmitarbeiter.

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Möglichkeiten des persönlichen und strategischen Verkaufens mit Gebietsaufbau, Tourenplanung und Türöffner-Techniken. Neben Kundentypologie, Motivation und psychologischen Hintergründen werden zahlreiche Verkaufs- und Abschlusstechniken bis hin zum „Verkaufen mit emotionaler Intelligenz“ aufgezeigt. Gesprächs- und Verhandlungsführung für eine erfolgreiche Preisdiskussion und Reklamationsbearbeitung runden das Thema ab.

- **Einleitung**
- **Verkaufsmanagement**
 - Die hohe Kunst des Verkaufens
 - Der persönliche Verkauf
 - Das strategische Verkaufen
 - Gebietsübernahme und Gebietsaufbau
 - Die Tourenplanung
 - Schlüssel- und Türöffner-Produkte
 - Die Kunden-Typen
 - Der Kaufabschluss
- **Die Motivation im Außendienst**
- **Verkaufpsychologie**
 - Der Verkäufer muss zuerst sich als Person verkaufen
 - Die Stärkung der eigenen Psyche
 - Die Einstellung gegenüber Ihren Kunden
 - Die Verhaltenspsychologie bei schwierigen Kundengesprächen
 - Verkaufen durch emotionale Intelligenz
 - Die Körpersprache
 - Die Verkaufspsychologie in Stichworten
- **Verkaufstechniken**
 - Die Rhetorik
 - Das Verkaufsgespräch
 - Die Fragetechniken
 - Die Preisdiskussion
 - Reklamationsbehandlung
- **Zusammenfassung**
- **Tages-Clearing**
- **Mein Vertrag**