



Fortgeschrittene Verkaufskommunikation

Herausforderungen im Verkauf professionell meistern

Dauer: 1 Tag (9-17 Uhr); **Wo:** Hamburg

Zielgruppe: Mitarbeitende, die im Verkauf / Sales tätig sind. Empfehlung für Mitarbeitende, die bereits erste Erfahrungen im Verkauf gesammelt haben und / oder am Seminar „Grundlagen der Verkaufskommunikation“ teilgenommen haben.

Inhalte:

- **Die Macht der Gemeinsamkeiten:** Erfahren Sie, wie Sie durch das Finden und Nutzen von Gemeinsamkeiten Vertrauen aufbauen und Verkaufsabschlüsse erleichtern.
- **Verhaltenstendenzen verstehen und anwenden:** Erfahren Sie, wie sie Verhaltensmuster bei Ihren Kunden erkennen und gewinnbringend nutzen.
- **Einwände gekonnt in Umsatz verwandeln:** Lernen Sie Techniken, um Einwände souverän zu behandeln und in Verkaufsabschlüsse umzuwandeln.
- **Anwendung in der Praxis:** Praktische Übungen, um das Erlernte in realen Verkaufsgesprächen anzuwenden.

Mehrwert:

- **Selbstsicherheit:** Erhöhen Sie das Selbstvertrauen Ihrer Mitarbeitenden in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen.
- **Mehr Umsatz:** Steigern Sie Ihren Umsatz durch effektive und professionelle Verkaufskommunikation.
- **Qualitätssteigerung:** Verbessern Sie die Qualität Ihrer Verkaufsgespräche und sorgen Sie für ein positives Verkaufserlebnis.

Ihre Investition:

- 229 Euro / Person (netto)

Hier geht´s zu den verfügbaren Terminen:

<https://www.ben-bader-academy.de/termine/>