



DALE CARNEGIE®
TRAINING

Sales Advantage Professionell verkaufen



Gewinnen Sie Kunden mit Ihrer einzigartigen Verkaufspersönlichkeit und optimieren Sie Ihren Verkaufsprozess.

Verkaufen ohne Verkaufsprozess ist wie Fische fangen mit der Angel statt mit dem Netz: Sie werden zufällig ein paar Fische an Land ziehen, aber es kostet mehr Zeit und Mühe. Beherrschen Sie hingegen den Verkaufsprozess, so sichern Sie gleichbleibende Ergebnisse.

In diesem Vertriebst raining erfahren Sie, wie Sie bei NeukundInnen Glaubwürdigkeit aufbauen, sich selbst professionell präsentieren und eine gute Beziehung zu Ihren KundInnen aufbauen. Denn eine gute Kundenbeziehung, die auf Begeisterung und Vertrauen basiert, ist Ihr Kapital!

ZIELGRUPPE:

Vertriebsmitarbeiter, Account Manager, Verkäufer, Nachwuchskräfte im Verkauf.

TERMINE:

Aktuelle Termine finden Sie unter:

www.dalecarnegie.at/training/Vertrieb-Sales-Verkaufstraining/#termine

ORT:

Dale Carnegie Seminarzentrum
Rahlgasse 3
1060 Wien

INVESTITION:

€ 1.800,-- exkl. MwSt.

TRAININGSZIELE:

- Die Phasen des Verkaufsprozesses richtig erkennen und nutzen
- Neue Kunden identifizieren und Kontakte knüpfen
- Glaubwürdigkeit aufbauen
- Das optimale persönliche Verkaufsgespräch erarbeiten, einprägen und testen
- Kaufmotive erfassen, den konkreten Bedarf ermitteln
- Kaufsignale und Warnsignale erkennen
- Die Lösung für das Problem des Kunden erarbeiten
- Einwände klären und entkräften
- Schneller zu Abschlüssen gelangen, Verkaufszyklen verkürzen
- Zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten bei bestehenden Kunden ausmachen
- Selbstorganisation, Zielsetzung, Zeit- und Besuchsplanung optimieren

„ Durch die Optimierung des eigenen Verkaufsprozesses und die Konzentration auf Kunden mit viel Potential konnte ich die gleichen Umsätze in einem Viertel der Zeit erreichen.“

- Mag. Andrea Jindra, Die Bildungsmanager

ANMELDUNG:

Dale Carnegie Austria
Rahlgasse 3
1060 Wien
Tel.: +43 (1) 985 05 23
Mail: office@dale-carnegie.at
www.dale-carnegie.at