

# Wichtige Faktoren im Verkauf

**Kunden verstehen** ist für erfolgreiche Verkäufer wie das Salz in der Suppe. Die Strategien von Dale Carnegie Training geben das Erfolgsrezept dazu.

Von 9. November bis 30. November veranstaltet Dale Carnegie Training in Graz das einmal in der Woche stattfindende Verkaufstraining „Sales Advantage – professionell verkaufen“. Es ist für Einsteiger in die Branche ebenso gedacht wie für Verkaufsprofis und gibt Anregungen und Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse. Wesentlicher Vorteil dieses Intervall-Trainings ist es, die an den aufeinander folgenden Freitagen gelernte Theorie sofort im beruflichen Alltag umsetzen zu können. Die am Freitag trainierten Strategien und Taktiken (wie z.B. Glaubwürdigkeit aufbauen, Kaufmotive des Kunden herausfinden, Geschäftsabschlüsse realisieren, versteckte Widerstände aufdecken sowie Einwände klären und entkräften etc.) werden optimalerweise gleich an den nächs-

ten Arbeitstagen genützt. „Bester Effekt und Erfolg wird durch das persönliche Erfahren, Probieren und Anwenden erzielt“, weiß Geschäftsführer DI Dr. Clemens Widhalm. Das belegt auch die Statistik, denn 84 Prozent der Teilnehmer verbessern ihre Ergebnisse schon während des Trainings! Im Verlauf des Kurses gehen die Teilnehmer durch eine Analyse des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Abschluss, überprüfen ihre heutige Verkaufspräsentation und erarbeiten schrittweise neue Ideen für Inhalt und „Verpackung“ erfolgreicher Konzepte. Apropos „neu“: Neukunden-Akquisition ist der Schwerpunkt bei dem eintägigen Seminar am 5. Dezember in Wien. Das Trainer-team von Dale Carnegie Training vermittelt zehn bewährte Strategien, wie man sicher durch den modernen Hindernisparcours wie



Das DCA-Trainerteam führt mit neuen Ideen und praktischen Tipps zum Verkaufserfolg.

Anrufbeantworter und Mailbox hindurchsteuert, um den Zugang zum Kunden zu finden und ihn zum Rückruf zu bewegen. Außerdem wird Systematik in die Suche nach potenziellen Kunden gebracht und sieben Techniken zur (Selbst-)Motivation für Kaltakquise besprochen. Nähere Informationen zu den Inhalten der beiden Trainings, Termine und Veranstaltungsorte finden Sie auf der Homepage von DCA Training auf <http://www.dale-carnegie.at> ■