

Trainingsziele

VERTRIEBSTRAINING FÜR ARGUMENTATION MIT KENNZAHLEN

Am Ende des Trainings

- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens und der eigenen Zielsetzung für ihren Verkaufserfolg bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ können die Teilnehmer die Bedeutung von Kennzahlen für ihre Kundengespräche analysieren.
- ⊙ können die Teilnehmer, ausgehend von speziellen Kennzahlen und den gewonnenen Informationen, ziel- und kundenorientierte Gesprächsstrategien entwickeln und umsetzen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, sich genau auf die Gesprächspartner einzustellen und gezielt zusätzliche Informationen zu gewinnen.
- ⊙ können die Teilnehmer durch motivorientierte Nutzenformulierungen überzeugend argumentieren und auf Argumente der Kunden ziel- und partnerorientiert reagieren.
- ⊙ sind die Teilnehmer deutlich präsenter und begeisternder in ihren Verkaufsgesprächen.
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen auch schwierigen Situationen im Verkauf flexibler und lösungsorientierter umgehen.