Basisverkauf-Schulung

Basisverkaufsschulung für Auszubildende und Berufsanfänger

Nutzen:
Verkaufen leicht gemacht!
Sie bauen Begegnungsblockaden ab und können
Ihre Ware/Dienstleistung positiv präsentieren!
Sie bleiben in Erinnerung!

Ziele:
Sie kennen sich in der Kunst des professionellen Verkaufs aus!
Sie beraten kundenorientiert!
Sie stehen für professionelle Dienstleistung und stärken somit
die Position Ihres Betriebs am Markt!

Zielgruppe:
Verkaufsmitarbeiter, Azubis und Berufsanfänger

Inhalte:
> Warenpräsentation heut
> Begegnung mit dem Kunden
> Professionelle Beratung
> Positive Worte beflügeln positive Handlungen
> Entscheidungen herbeiführen
> Verkaufen mit Erfolg
> Abschluss sichern - Kunden binden
> Gutes Benehmen - hebt Niveau und Wohlfühlwert
> Der letzte Eindruck bleibt

Methode:
Trainerinput, Einzel und Gruppenarbeiten
Arbeit mit der Ware/Dienstleistung Ihres Sortiments

Dauer:
2 Tage

TNzahl:
max. 12 Personen

Verkaufen heißt: einen Kunden dahingehend beraten zu haben, daß er etwas mitnimmt, was er ohne Verkaufsgespräch nicht mitgenommen hätte. Erfolgreicher Verkauf ist geprägt von korrekter Beratung, Alternativangeboten, Kombinationsanregungen und einem Beziehungsaufbau, der den Kunden gerne wieder kommen lässt.