

Der **digitale Verkaufsprofi**

Detailinhalte der digitalen Trainings



Verkaufen am Telefon

Inhalte des Trainings

1/3




1. Werden Sie Verkaufschampion

Sicherheit durch Erlernen der Grundlagen des Verkaufs



2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung



3. Der Beziehungsaufbau im Verkauf

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau



4. Verkaufsrhetorik

Besser verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik



5. Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächen & Abschluss mit Fragetechniken



6. Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse



7. Nutzenargumentation

Überzeugen statt Überreden durch Nutzenargumentation



8. Kaufsignale

Besser Verkaufen durch Erkennen der Kaufsignale



9. Die Psychologie des Preises

Abschlussicherheit durch die Psychologie des Preises



10. Abschlusstechnik

Sicher und verbindlich Verkaufen durch Abschlusstechniken



11. Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung



12. Cross-Selling

Mehr Verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

1. Werden Sie Verkaufschampion

Sicherheit durch Erlernen der Grundlagen des Verkaufens

- Wann Kunden kaufen - Einstiegsübung
- Wie Kundenentscheidungen entstehen
- Wovon Kaufentscheidungen abhängen
- Die Rolle der Beziehungsebene
- Faktoren für erfolgreiches verkaufen

2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Einstellung

- Die richtige Einstellung im Verkauf
- 4 Säulen des Erfolgs
- Erfolgsbremsen lösen - Schluss mit Ausreden
- Positives Denken - Umgang mit Niederlagen
- Kontinuität, Ausdauer und Proaktivität

3. Beziehungsaufbau im Verkauf

Steigerung des Erfolgs durch Beziehungsaufbau

- Psychologische Erfolgsfaktoren
- Der Einsatz der Stimme
- Menschen gewinnen
- Kundenorientierte Kommunikation
- Beziehungen aufbauen und pflegen

4. Die Verkaufsrhetorik

Besser verkaufen mit der richtigen Verkaufsrhetorik

- Bildhafte Kommunikation und Storytelling
- Positives formulieren
- Überzeugungskraft steigern
- Der „Sie“- Standpunkt
- Kunden in Kaufstimmung versetzen

5. Die Fragetechniken

Sicherheit in Gesprächsführung und Abschluss durch Fragetechniken

- Fragetypen und deren Wirkung
- Wer fragt, der führt
- Strategische Fragestellungen
- Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt
- 8 gewinnbringende Fragetechniken

6. Die Bedarfsanalyse

Mehr verkaufen an zufriedene Kunden durch die richtige Bedarfsanalyse

- Mit der Bedarfsanalyse beratend verkaufen
- Bedarf entdecken und wecken
- Verkaufsnischen identifizieren und nutzen
- Problembewusstsein beim Kunden wecken
- Kaufen lassen statt verkaufen

7. Die Nutzenargumentation

Überzeugen statt überreden durch Nutzenargumentation

- Produktnutzen präsentieren
- Nutzenorientiert argumentieren
- Kaufmotive gekonnt einsetzen
- Argumentationstechniken
- Auf den Punkt argumentieren

8. Kaufsignale

Besser verkaufen durch erkennen der Kaufsignale

- Kaufsignale erkennen
- Nonverbale und verbale Kaufsignale
- Kaufstimmung steigern
- Kaufsignale als Chance nutzen
- Vom Kaufsignal zum Abschluss

9. Die Psychologie des Preises

Sicherheit und abschließen können durch die Psychologie des Preises

- Techniken der Preisnennung
- Psychologie des Preises
- Preise PREISWERT präsentieren
- Preise souverän durchsetzen
- Einstellung zum Preis

10. Die Abschlusstechniken

Sicher und verbindlich verkaufen durch Abschlusstechniken

- Verbindlichkeit im Verkaufsgespräch
- Psychologie des Abschlusses
- Moralische Vorverträge
- Psychologie des Überzeugens
- Abschlusstechniken

11. Die Einwandbehandlung

Schnelligkeit und Erfolge steigern durch positive Einwandbehandlung

- Methoden der Einwandbehandlung
- Die Einstellung zu Einwänden
- Vorwände erkennen und abfedern
- Rhetorik bei Einwänden
- Souverän bei der Einwandbehandlung

12. Das Cross- und Upselling

Mehr verkaufen und Kundenbindung durch Cross- und Up-Selling

- Cross-Selling als Umsatzturbo
- Up-Selling gekonnt umsetzen
- Formulierungen, Ansprachen und Techniken beim Cross-Selling
- Cross-Selling als Verhandlungsmittel

Vereinbarung von Online-Terminen

Module des Trainings

1/3



1. Auf Erfolg programmiert

Steigerung der Motivation für die Telefonakquise



2. Eine gute Vorbereitung

Steigerung des Erfolges durch die richtige Vorbereitung



3. Ansprachen am Telefon

Schneller Interesse wecken durch die richtige Ansprache



4. Zum Entscheider gelangen

Schneller Verkaufen bei dem richtigen Ansprechpartner



5. Beziehungsaufbau

Menschen kaufen bei Menschen, die Sie mögen



6. Gesprächseinstige, die Interesse wecken

Bessere Gespräche durch interessantere Einstiege



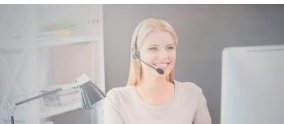
7. Umgang mit Widerständen

Widerstände erkennen und einordnen um besser zu reagieren.



8. Einwandbehandlung

Mehr Verkaufen durch Entkräften der Einwände



9. Vereinbarung von Online-Verkaufsgesprächen

Mehr Kundengespräche durch souveräne Vereinbarung von Online-Terminen



10. Ein „Ja“ vom Kunden abholen

Gewinnen durch positive Kommunikation

Vereinbarung von Online-Terminen

Detailübersicht der Module

2/3

1. Auf Erfolg programmiert

Steigerung der Motivation für die Telefonakquise

- 4 Säulen des Erfolgs
- Erfolgsbremsen lösen - Keine Ausreden
- Positives Denken - Umgang mit Niederlagen
- Kontinuität, Ausdauer und Proaktivität
- Erfolge multiplizieren

2. Eine gute Vorbereitung

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Vorbereitung

- Das Ziel der Terminvereinbarung
- Priorität der Vorbereitung
- Gute Vorbereitung = Erfolg
- Was wir alles vorbereiten können
- Vorbereitung als Erfolgsfaktor

3. Ansprachen am Telefon

Steigerung des Erfolgs durch die richtige Ansprache

- Erfolgreiche Ansprachen
- Differenzierung in der Ansprache
- Meine Wirkung in der Ansprache
- Souverän in der Ansprache
- Durch meine Wirkung Menschen beeinflussen

4. Zum Entscheider gelangen

Schneller verkaufen bei dem richtigen Ansprechpartner

- Den richtigen Ansprechpartner identifizieren
- Kommunikationswege optimieren
- Wächter und Wärter
- Entscheidungen herbei führen
- Verbindlichkeiten herstellen

5. Beziehungsaufbau

Menschen kaufen bei Menschen, die Sie mögen

- „Nett“ sein reicht nicht
- Professionell und sympathisch
- Warum Menschen bei Menschen kaufen
- Wie Sie Beziehungen aufbauen
- Wie Sie Beziehungen halten

6. Interessewecker

Bessere Gespräche durch interessantere Einstiege

- Erfolgsfaktor Einstieg
- Einstiege als Differenzierungsmerkmal
- Kernpunkte des interessanten Einstiegs
- Nutzen und Interesse
- Vorschläge für einen interessanten Einstieg

Vereinbarung von Online-Terminen

Detailübersicht der Module

3/3



7. Umgang mit Widerständen

Widerstände erkennen und einordnen, um besser zu reagieren

- Welche Widerstandsarten es gibt
- Wie ich Widerstände erkenne und nutze
- Nie wieder Widerstände
- Widerstand leicht umgehen
- Widerstände als Sprungbrett nutzen

8. Einwandbehandlung

Mehr verkaufen durch Entkräften der Einwände

- Einwände und Vorwände
- Einwände erkennen und nutzen
- Einwand als Chance
- Wie ich Einwände entkräfte
- „Aber“ und „Und“

9. Vereinbarung von Online-Verkaufsgesprächen

Mehr Kundengespräche durch souveräne Vereinbarung von Online-Terminen

- Hemmungen bei Entscheidern abbauen
- Termineinladung und deren Bestandteile
- Im Vorfeld des Gesprächs Verbindlichkeit zur Teilnahme aufbauen

10. Ein „Ja“ vom Kunden abholen

Gewinnen durch positive Kommunikation

- Was zum Abschluss des Gespräches gehört
- „Abschlusskommunikationsregeln“
- Entscheidungen herbei führen
- Bestätigung und Nachhaltigkeit
- Verbindlichkeit herstellen