



Verkaufen am Telefon

Detaillierte Inhaltsübersicht des Trainings

Verkaufen am Telefon

Inhalte des Trainings

1/4




1. Werden Sie Verkaufschampion

Sind Sie bereits ein Verkaufschampion am Telefon? Testen Sie Ihre Fähigkeiten in diesem Selbsttest



2. So programmieren Sie sich auf Erfolg

Die richtige Einstellung entwickeln für Ihren Erfolg



3. Der Beziehungsaufbau im Verkauf

Die Beziehungsebene als Schlüssel zum Kunden



4. Verkaufsrhetorik

Rhetorisch starke Verkaufsgespräche führen



5. Fragetechniken

Wer fragt der führt - Das Kundengespräch leiten mit den richtigen Fragen



6. Bedarfsanalyse

Den Kundenbedarf zielgenau bestimmen und Problembewusstsein schaffen



7. Nutzenargumentation

Durch Nutzenargumentation überzeugen statt überreden



8. Kaufsignale

Kaufsignale erkennen und mit dem richtigen Timing den Verkaufsabschluss einleiten



9. Die Psychologie des Preises

Die eigenen Preise nutzenorientiert darstellen und Kaufanreize schaffen



10. Abschlusstechnik

Kunden gekonnt über das Telefon zum Abschluss führen



11. Einwandbehandlung

Einwände in Zustimmung wandeln und Kunden gewinnen



12. Cross-Selling

Umsätze spielend und angemessen steigern

Die gesamte Lernzeit beträgt ca. 18 Stunden ggfs. zuzüglich 45 Minuten Telefoncoaching



Quizshow als proaktive
Einstiegsübung



Selbstanalyse - Wie
sehe ich Verkaufen?



18 animierte
Lehrvideos (95
Minuten)



17 E-Learnings zur
Festigung des Wissens



13 Podcasts für
unterwegs (110 Minuten)



35 Seiten E-Book zum
Nachlesen



16 Lernkarten für Wissen
auf den schnellen Blick



Abschlusstest und
Zertifikat

1. Werden Sie Verkaufschampion

Sind Sie bereits ein Verkaufschampion am Telefon? Testen Sie Ihre Fähigkeiten in diesem Selbsttest

- 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

Die richtige Einstellung entwickeln für Ihren Erfolg

- 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

Die Beziehungsebene als Schlüssel zum Kunden

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

4. Die Verkaufsrhetorik

Rhetorisch starke Verkaufsgespräche führen

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

5. Die Fragetechniken

Wer fragt der führt - Das Kundengespräch leiten mit den richtigen Fragen

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

6. Die Bedarfsanalyse

Den Kundenbedarf zielgenau bestimmen und Problembewusstsein schaffen

- 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

Kaufsignale erkennen und mit dem richtigen Timing den Verkaufsabschluss einleiten

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

9. Die Psychologie des Preises

Die eigenen Preise nutzenorientiert darstellen und Kaufanreize schaffen

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

10. Die Abschlusstechniken

Kunden gekonnt über das Telefon zum Abschluss führen

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

11. Die Einwandbehandlung

Einwände in Zustimmung wandeln und Kunden gewinnen

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

12. Das Cross- und Up-Selling

Umsätze spielend und angemessen steigern

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