

Vertrieb

Besser Verkaufen mit Glaubwürdigkeit und Sympathie - Coaching

Viele Kunden fühlen sich durch die weit verbreitete, unpersönliche und undifferenzierte Anwendung angelernter Verkaufsmethoden nicht ernst genommen. Das muss nicht sein!

Dauerhaften Verkaufserfolg und langfristige, profitable Kundenbeziehungen erreichen deshalb nur diejenigen Verkäufer, die sich von Ihren Berufskollegen differenzieren, indem sie die einzigartigen Qualitäten ihrer eigenen Persönlichkeit im Verkaufsgespräch für beide Seiten gewinnbringend einsetzen und so aus der Masse mittelmäßiger Verkäufer herausragen.

Folgende wichtige Faktoren beeinflussen das Verkaufsgespräch:

- Persönlichkeit
- Kommunikation
- Wahrnehmung
- Verhalten
- Selbstwertgefühl
- Gesprächsführung
- Kundenbedürfnisse
- Nutzen für den Kunden
- Einwände - Vorwände

Was wird nach einem K&T-Verkaufstraining für Sie anders sein?

- Sie gehen mit einem höheren Selbstwertgefühl in die Verhandlungen
- Sie überzeugen Kunden- und Nutzenorientiert
- Sie stellen die richtigen Fragen zur Bedarfsanalyse
- Sie erkennen schneller "was wirklich wichtig ist"
- Sie werden Verhandlungssicherer
- Sie werden mit gleichem Aufwand mehr erreichen
- Rollenübungen und Interaktionsübungen machen das Erlernte erlebbar

Kein Training von der Stange!

Jedes K&T-Verkaufstraining wird auf die Bedürfnisse und Ziele des Auftraggebers und der Teilnehmer zugeschnitten.
