Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Seminar
Preisdruck? Na und! So setzen Sie Ihre Preise durch!

Abstract
Die Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb sind in den letzten Jahren überdurchschnittlich gestiegen. Hohe soziale und kommunikative Kompetenz sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sind im Umgang mit den Kunden unerlässlich geworden.
Im Mittelpunkt dieses Seminars steht das Verkaufsgespräch, die Persönlichkeit des Verkäufers und seine Weiterentwicklung.
Jedem Teilnehmer wird in diesem Workshop eine Vielzahl konkreter und leicht umsetzbarer Tipps an die Hand gegeben, mit denen er in der Praxis seine Verkaufsergebnisse deutlich verbessert.
Zielgruppe sind Verkaufs- und Vertriebsleiter sowie Mitarbeiter/innen im Innen- und Außendienst sowie Verkaufsingenieure

Konzept
Das besondere Merkmal aller unserer Seminare ist die starke Praxisorientierung - theoretische Aspekte sind auf ein absolutes Mindestmaß reduziert.

Themenschwerpunkte
- Strategische Aspekte erfolgreichen Verkaufens
- Professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Wie man in Verkaufsgespräche einsteigt
- Möglichkeiten zum Aufbau einer tragfähigen Beziehungsebene
- Intelligente Fragetechnik zur Gesprächsführung und Bedarfsanalyse
- Aktives Zuhören auf Sach- und Beziehungsebene
- Überzeugend und nutzenorientiert argumentieren
- Konstruktiver Umgang mit Ausreden und Einwänden
- Preisverhandlungen sicher meistern
- Abschlusssignale erkennen und nutzen

Dauer
Kundenabhängig

Opresnik Management Consulting
Telefon +49 (0)160 2791969
info@opresnik-management-consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de