

Aquirieren und verkaufen als Berater oder Fachexperte

Immer mehr Mitarbeiter unterschiedlicher Unternehmensbereiche sind in direktem oder indirektem Kundenkontakt. Neben einer kundenorientierten Service- oder Beraterleistung ist vermehrt gefragt, potenzielle Zusatzgeschäfte zu erkennen. Fachexperten und Berater sind gefordert, zu akquirieren und zu verkaufen. Dieses Training vermittelt Beratern und Fachexperten vertriebliche Fertigkeiten.



► Inhalte

- Die „richtige“ Einstellung zum Verkauf; Schärfung des Rollenbewusstseins
- Kundenbeziehung als ganzheitliche Betreuungsqualität verstehen
- Beratungs- und Verkaufsgespräche bewusst unterscheiden und gezielt verbinden
- Cross-Selling-Chancen und Zusatzgeschäfte erkennen und nutzen
- Vertriebliche Gesprächsführungstechniken ergebniswirksam einsetzen
- Eigenen Verkaufsstil einschätzen lernen durch LIFO®

► Didaktische Besonderheiten

Jeder Teilnehmer übt einen persönlichen verkaufsorientierten Praxisfall in einer Rollensimulation. Das typologische Instrument „LIFO“ gibt Aufschlüsse zum persönlich präferierten Verhalten beim Verkaufen.

► Nutzen

Die Teilnehmer erlernen, einen Kunden über das Fach-Know-How hinaus zu überzeugen. Sie erkennen im Verlauf von Fach- oder Beratungsgesprächen die Bedürfnisse des Kunden und setzen diese zu eigenen Produkten/Dienstleistungen in Beziehung. Die Teilnehmer erfahren, wie sie sich effizient auf einen Kundenbesuch vorbereiten können, wie sie im Gespräch überzeugen und nach dem Kundenkontakt „dran bleiben“ können. Sie werden sich auch mit eventuellen Vorbehalten gegen vertriebliche Tätigkeiten auseinander setzen.

► Zielgruppe / Dauer

Mitarbeiter und Führungskräfte in Service-, Beratungs- oder Fachexpertenfunktionen, die in direktem Kundenkontakt auch vertrieblich tätig sind bzw. tätig sein werden. Dauer – 3 Tage