

WAS KANN ICH FÜR SIE TUN?

Erfolgreich Verkaufsgespräche führen

INHALT

Was macht ein gutes Verkaufsgespräch aus? Es gibt das Gefühl der Sicherheit, Anerkennung, Orientierung und Wertschätzung. Dabei haben sich einige Türöffner und Redewendungen in der Praxis bewährt, die den Kontakt mit Ihrer Kundschaft positiv beeinflussen. Auch der gezielte Einsatz von Körpersprache hilft Ihnen, präsent zu sein, ein Sympathiefeld aufzubauen und Ihre Ware oder Dienstleistung zu verkaufen. In diesem Seminar bieten wir viele individuelle Möglichkeiten, auf Menschen zuzugehen und ein Gespräch souverän und professionell zum Abschluss zu bringen, so dass beide Seiten mit einem Lächeln auseinander gehen.

ZIELGRUPPE

Existenzgründerinnen und -gründer sowie junge Unternehmen

THEMEN

- Was bedeutet Kundenorientierung? Positiv- und Negativbeispiele aus der Praxis
- Sympathiefeld aufbauen durch nonverbale Kommunikation
- Die 5 Prinzipien der Ansprache
- Wünsche der Kundschaft erkennen
- Redewendungen im Kundenkontakt und die richtige Wortwahl
- Der Verkaufsabschluss

REFERENTIN

Maja Heinig-Lange, Dittmar & Lange Personalentwicklung, Datteln

KOSTEN

Keine

ANMELDUNG

STARTERCENTER Kreis Recklinghausen
Henrike Hartz, Telefon: 0 23 61 53-43 30
E-Mail: startercenter@kreis-re.de

TERMIN

Di | **30. Oktober 2018** | 09:00 – 13:00 Uhr

ORT

Kreishaus | Kurt-Schumacher-Allee 1, 45657 Recklinghausen

