



Angebote im Bereich
Verkauf

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Service Excellence
Messe-Training
Selbstmarketing
Umgang mit schwierigen
Kunden

Messe-Training

Erfolgreich Kontakte knüpfen und Netzwerke aufbauen

Schöpfen Sie das Kontaktpotential von Messen voll aus! Gute Kundenbeziehung ist die wichtigste Voraussetzung im Verkauf. Oft sind es nur Kleinigkeiten, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Messen sind Kontakt- und Kommunikationsplattformen, welche mit qualifiziertem und engagiertem Standpersonal, den Eindruck eines Unternehmens nachhaltig prägen. Erfolgreicher Verkauf basiert auf einer längerfristigen Partnerschaft. Dies erfordert eine genaue Bedürfnisanalyse und den Aufbau eines Netzwerks. Die innere Einstellung und Fähigkeit, offen auf Menschen zu zugehen und mit möglichen Einwänden professionell umzugehen, sind hier matchentscheidend. Die Souveränität und Sicherheit des Verkäufers mit Geschäftspartnern sind das Aushängeschild einer jeden Firma.

Nutzen

- › Bewusstes Auftreten und wissen worauf es ankommt beim ersten Kontakt
- › Beherrschen des Verkaufsprozesses und der optimalen Vorbereitung
- › Vertiefte Fähigkeiten für professionelle Präsentationen
- › Kompetenter Umgang mit Einwänden, Vorwänden, schwierigen Situationen
- › Gesteigertes Selbstvertrauen, verbesserte Verhandlungsführung
- › Wissen, wie man Verkaufsgespräche strukturiert, aufbaut und führt
- › Erkennen und erweitern der Kundenbedürfnisse
- › Klarheit über innere Einstellung, Konzentration auf Erfolg und Partnerschaft

Haupt-Prozessmodule

Kommunikation

- . Auftreten und erster Kontakt
- . Professionell und überzeugend vor Gruppen und Einzelpersonen präsentieren
- . Fragetechniken, um Bedürfnisse zu erkennen und zu vergrössern
- . Aktives Zuhören als Zeichen von Achtung des Gegenübers
- . Vorstellungs-Filter und ihre Wirkung auf die zwischenmenschliche Kommunikation
- . Mit Höflichkeit und Zielstrebigkeit beim ersten Kontakt an der Messe zum Termin
- . Netzwerke etablieren und vergrössern

Einwands- und Konfliktbewältigung

- . Sich engagieren und eine gütliche Win-win Lösung erzielen
- . Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Konflikten und Einwänden
- . Techniken und Taktiken in schwierigen Situationen
- . Das Reklamationsgespräch als Chance zur Vertiefung der Kundenpartnerschaft.
- . Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Konflikten und Einwänden
- . Techniken und Taktiken in schwierigen Situationen
- . Das Reklamationsgespräch als Chance zur Vertiefung der Kundenpartnerschaft

CONSENSIS GmbH
Bederstrasse 78
8002 Zürich
t: +41 (0)43 536 41 06
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch