

Verkaufen – vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Profiverkäufer verkaufen mit Konzept!

Sie strukturieren Ihren Verkaufsprozess effizient und geschickt. Sie begleiten Ihre Kunden zu einer guten Entscheidung, indem Sie leidenschaftlich zuhören und kommunizieren, aber mit kühlem Verstand Ihr eigenes Verhalten und das des Kunden lenken.

- ▶ 7 Phasen des Verkaufs – Techniken und Fertigkeiten
- ▶ Neues zur Business Psychologie: Verhalten verstehen und lenken
- ▶ Werkzeuge zur optimalen Vorbereitung – und effektiven Nachbereitung



**Dr. Christian
Kusmitsch**

Ihr Nutzen

Sie erlernen Ihren Verkaufsprozess nach einem bewährten Modell zu strukturieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden zu einer guten Entscheidung begleiten. Sie erfahren, wie Sie die Gesetze der Business Psychologie für sich nutzen.

Wichtig für

- VerkaufseinsteigerInnen
- ProfiverkäuferInnen
- MarketingmitarbeiterInnen

Seminarinhalt

Der strukturierte Verkaufsprozess

- Kontaktabbahnung: aus Cold Calls heiße Leads generieren
- Kontaktaufnahme: suchen, finden, organisieren – einfach tun!
- Qualifizierung: Das Telefon als perfektes Produktivitäts-Instrument
- Wenn der Nutzen stimmt, wird über den Preis nicht diskutiert
- Einwandbehandlung: Die Kundenenergie nutzen und die Kontrolle über das Geschehen behalten. Preisverhandlungen führen
- Kaufabschluss: Die Kunst des Closings lernen
- Weiterempfehlung: Gut gelaufen oder schlecht gelaufen... eine Weiterempfehlung erreicht man mit den richtigen Umgangsformen immer

Business Psychologie

Die „gute Gestalt“ des Verkaufs: Die Analyse des Kundenverhaltens und die Bedeutung des Bauchgefühls kennenlernen sowie Verkaufspsychologie und Selbsterkenntnis neu entdecken.

- Wie Business Psychologie funktioniert
- Was Sie davon jedenfalls wissen müssen
- Präsentation: wirkungsvoll eröffnen
- Produktgerecht und menschengerecht performen
- Kopfgerecht präsentieren durch Verstehen und Beeinflussen von kognitiven und emotionalen Mechanismen der Verhaltenssteuerung.

Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf

- Die sorgsame Nachbereitung und das Debriefing
- Beziehungsmanagement und Kundenbindung – Der Preis ist heiß, aber eine langfristige Kundenbeziehung ist heißer!

Methodik

- Präsentation
- Rollenspiele / Übungen
- Gruppendiskussion
- Gruppenarbeiten

Ihr Referent

Dr. Christian Kusmitsch zog es nach dem Studium der Neurowissenschaften in Wien und San Diego (USA) in die Beratung. Er ist seit 20 Jahren im Verkauf, der Beratung und in Führungspositionen international tätig.

Termine/Ort

Dienstag, 10. bis Mittwoch, 11. Dezember 2019
oder

Mittwoch, 3. bis Donnerstag, 4. Juni 2020
jeweils

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.

Bitte rufen Sie uns an:

Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen, Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.135,- pro Person

€ 1.015,- für Personen aus allen Unternehmen,
die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: DI Helmut Unger, MBA, +43 1 533 86 36-58
helmut.unger@opwz.com



anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum
1010 Wien, Rockhgasse 6

Verkaufen – vom Erstkontakt bis zum Abschluss

10. – 11. Dezember 2019 | MV 912 837
3. – 4. Juni 2020 | MV 006 837

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift