

Verkaufstraining/Verkaufsseminar Kundenberater

Den Kundenberater zum Partner des Kunden entwickeln

Entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens ist der professionelle Auftritt Ihrer Mitarbeiter nach innen und nach aussen. Eine empathische Bindung zum Kunden wirkt sich positiv aus. Darum bedeutet Training für mich mehr, als nur die Anwendung eines Beratungsleitfadens einzuüben.

Vor dem Seminar

Um eine optimale Vorbereitung zu erreichen, sollte das Arbeitsplatzprofil DiSG®Arbeitsplatzprofil frühzeitig durchgeführt werden. Die Besprechung der Ergebnisse erfolgt vor dem eigentlichen Seminar in einem persönlichen Gespräch, Zeitaufwand circa 30-45 Minuten.

Seminartag

Der Seminartag kann von Ihnen entscheidend beeinflusst werden. Welche Ziele wollen Sie mit Ihren Kundenberatern/ Kunden erreichen? Welche Elemente spielen eine Rolle?

Agenda

- Tag 1: Meinen eigenen Stil entwickeln, Reflexion des eigenen Verhaltens, die Phasen der Beratung
- Tag 2: Ich stehe im Vordergrund, Fragetechnik verbessern, Konfliktbehandlung, jedes Meeting braucht ein Ziel! Echkundenfälle Ihrer Berater trainieren
- 2-4 Wochen später: Einzelcoaching, Kauf-Stil der "Top/Neu/Problem"-Kunden zuteilen

Vorteile des Verkaufstrainings/ des Verkaufsseminars

- Ihren Verkaufs-Stil verstehen
- Den Kauf-Stil Ihrer Kunden erkennen und verstehen
- Ihren Verkaufs-Stil dem Kauf-Stil Ihres Kunden anpassen
- Die optimierte Kundenorientierung bewirkt stärkere Kundenbeziehungen
- Die Selbsterkenntnis und die Reflexion des eigenen Verhaltens werden angeregt und verbessert
- Signalerkennung von Vertriebschancen
- Mut, den Finger auch bei unangenehmen Themen in die Wunde zu legen

Der Kundenbedarf und die Firmenphilosophie stehen dabei im Vordergrund. Meine Trainingsinhalte sind praxisorientiert und sofort im Kundengespräch einsetzbar.

Gerne bespreche ich die Details in einem unverbindlichen Vorgespräch.