

## Erfolgreiche Verkaufsgespräche I Tagesseminar

Uhrzeit	Thema	Inhalt
09:00 – 09:45	Seminarziele	Trainer- und Teilnehmervorstellung Seminarziele und Seminaragenda
09:45 – 10:30	Verkaufsgespräche richtig vorbereiten	Ziele des Verkaufsgesprächs Fragen an den Kaufinteressenten Tagesordnung
10:30 – 10:45	Kaffeepause	
10:45 – 12:15	Das Verkaufsgespräch strukturieren, führen und kontrollieren	Rapport und Empathie Die Struktur des Verkaufsgesprächs Produktmerkmale und Nutzen – Der Unterschied Praxisfall: Tagesordnung festlegen
12:15 – 13:15	Mittagspause	
13:15 – 14:45	Kommunikationsfähigkeiten Die Wichtigkeit der Fragen	Positives und negatives Verhalten Effektive und ineffektive Fragen Praxisfall: Fragetechniken
14:45 – 15:00	Kaffeepause	
15:00 – 16:30	Effektives Zuhören	Effektive Zuhörertechniken Verbale and non-verbale Techniken Zuhören Quiz Praxisfall: Zuhörertechniken
16:30 – 16:45	Kaffeepause	
16:45 – 17:15	Seminarfeedback	Zusammenfassung & Feedback Individueller Aktionsplan

Seminar auf der Basis von maximal 10 Teilnehmern konzipiert.