

Als Einsteiger professionell durchstarten

Themen: Vertrieb, Akquise, Kundentermine, Gesprächsführung

In diesem Einstiegstraining erfahren Sie an einem Tag die Grundlagen für erfolgreiches & professionelles Verkaufen und lernen die wichtigsten Schritte auf dem Weg zum Abschluss.

Von der Kundengewichtung über die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs bis zur gelungenen Gesprächsführung werden alle wichtigen Themen für den Einstieg als Verkäufer behandelt.

Keyfacts:

Organisation & Vorbereitung

- Kundengewichtung (ABC)
- 80/20 Prinzip bei der Akquise
- Mindset für den erfolgreichen Verkauf

Leads generieren & Termine vereinbaren

- Leads generieren – online & offline
- Vorbereitung von Telefongesprächen
- Telefonischer Erstkontakt
- Termine vereinbaren

Der Kundentermin

- Der erste Eindruck zählt – Von Innen nach Außen begeistern
- Der überzeugende Auftritt beim Kunden
- Gelungene Gesprächsführung
- Umgang mit „Schwierigen Kunden“

Angebot & Abschluss

- Das richtige Timing für Angebote
- „Können Sie da noch was am Preis machen?“
- Heißt NEIN wirklich NEIN?

Art des Trainings: in-House oder open Training

Empfohlene Dauer: 1 Tag

Gruppengröße: max. 12 – 15 Teilnehmer

Wir freuen uns auf Ihre [Buchung](#) oder [in-House Anfrage](#)!