

## Verkauf im Service

---

Datum:	10.03.2010
Veranstaltungsort:	AKZENT Hotel Höhenblick (Mühlhausen im Täle)
Teilnehmerzahl:	15 Personen
Dauer:	10.00 – 17.30 Uhr

### *Verkaufen Sie durch Begeisterung und Professionalität*

Verkauf im Service bedeutet nicht zuletzt dem Gast das zu bieten, woran er noch gar nicht denkt. Im Service nicht aktiv zu verkaufen bedeutet auf Erträge und Deckungsbeiträge zu verzichten. Nur durch aktive Ansprache des Gastes erreichen wir eine Bedarfsweckung und machen „Lust“ auf mehr. In diesem Seminar erlernen die Teilnehmer die Grundlagen aktiven Verkaufens und sind somit in der Lage schon am nächsten Tag mehr Umsätze und damit mehr Gewinn zu generieren.

### **Inhalte:**

- Vom Tellertaxi zum serviceorientierten Verkäufer
- Von der Bedarfsweckung zur Bedarfsdeckung
- Empfehlung als Entree zu mehr Verkauf
- Präsentation der Leistungen und Produkte
- Verkaufen Sie Produkte emotional
- Fragen kostet nichts
- Tipps und Kniffe für die richtige Verkaufsrhetorik
- Verkaufsleitfaden zur sofortigen Umsetzung
- So machen Sie „Lust“ auf mehr

Wir freuen uns auf Sie!

*Ihre Petra Fuchs und ihr Jürgen Stadelmann*