

Verkaufstraining

Datum:	29.06.2010
Veranstaltungsort:	AKZENT Aggertal-Hotel Zur alten Linde (Lohmar)
Teilnehmerzahl:	15 Personen
Dauer:	10.00 – 17.30 Uhr

Das Seminar wendet sich an alle, die in irgendeiner Form im Hotel mit Verkauf ihrer Leistungen zu tun haben. Ausgehend vom Grundwissen des Verkaufs werden psychologische Hintergründe sowie die dazugehörigen Gesprächs- und Verkaufstechniken vermittelt und in praxisnahen Übungen trainiert.

Inhalte:

- **Die drei Phasen des Verkaufsgespräches**
- Die Kontaktphase, der erste Schritt zu Ihrem Erfolg
- **Die Grundlagen der Kommunikation**
- Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Ebenen
- Selbstmordwörter und Reizwörter vermeiden!
- **Gästebedarfsanalyse**
- Gästebedürfnisse erkennen
- Bedürfnisse und Motive
- Hierarchie und Bedürfnisse
- Psychologie der Gästemotivation
- **Die richtige Fragetechnik**
- Wer fragt, der führt - wer argumentiert, verliert!
- **Aktiv HINHÖREN**
- Kontrolle und Feedback
- Das Gleichgewicht in der Gesprächsführung
- **Die Angebotsphase**
- Richtige Präsentation von Produkt- und Leistungsvorteilen
- Bedarfsentwicklung
- Argumentationstechnik
- Einwandbehandlung
- **Die ABSCHLUSSPHASE**
- Der goldene Abschluss, unser Erfolg!
- Kaufsignale
- Die Preisargumentation
- Psychologische Preisminimierung
- Abschlusstechniken und Reaktionsauslöser
- **Verstärker**

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Petra Fuchs und ihr Jürgen Stadelmann