

Erfolgreich verkaufen - mehr Umsatz und Gewinn (Aufbau)

VZW2-26-dod

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter im Warenbereich, die den Teil 1 besucht oder andere Vorkenntnisse haben.

Ihr Nutzen

- ✓ Im Mittelpunkt stehen Praxisübungen zum Verkauf und der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- ✓ Die Mitarbeiter überdenken das eigene Verkaufsverhalten, um dies positiv zu verändern.
- ✓ Die Mitarbeiter üben den Umgang mit schwierigen Kunden

Inhalt

- ✓ Freude an Preisverhandlungen, um Raiffeisen-Preise durchzusetzen
- ✓ Bedarfsklärung und überzeugende Angebotsunterbreitung und -verfolgung
- ✓ Nutzen verkaufen anstatt Produkte verkaufen
- ✓ Abschlusssignale erkennen, selbst setzen und gezielt nutzen
- ✓ Aktives Empfehlungsmanagement
- ✓ Umgang mit schwierigen Kunden

Hinweis

Preis ab 2. Teilnehmer eines Unternehmens: 390,00
€Trainer: Erwin Germann

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
490,00 €



Ansprechpartner

Maximilian Höfler
08461/650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de
Anke Gabler
08461/650-1308
anke.gabler@abg-bayern.de

Buchen