

Kundenorientiertes Verhandeln - Kunde und Markt

Sie sind jung, gut ausgebildet und haben eine geniale Geschäftsidee. Einziges Problem: die Kunden, die Sie erreichen wollen sind anders! Vielleicht sprechen Sie die gleiche Sprache und verstehen sich doch nicht. Kundinnen und Kunden verstehen und beraten zu können ist möglicherweise der entscheidende Vorteil im Wettbewerb mit Konkurrenten. Gut sind Sie nicht, wenn Sie jedes Verkaufsgespräch mit einem Verkauf abschließen sondern, wenn Sie jedes Verkaufsgespräch mit dem richtigen Verkauf abschließen. Zufriedene Kundinnen und Kunden empfehlen Sie gerne weiter!

Ziel

Im Workshop werden Methoden vermittelt, mit denen der Markt erforscht werden kann, sich Kundenstrukturen analysieren und Kundenbedürfnisse erkennen lassen. Das Ziel des Workshops ist es, mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu trainieren, wie in Verkaufsgesprächen Kundenbedürfnisse erkannt werden können und wie Produkte oder Dienstleistungen kundengerecht verkauft werden. Immer mit dem Ziel, dass die Kundinnen und Kunden zufrieden sind, ebenso wie Sie selbst mit ihrem Verkaufserfolg. Die Herausforderung stellen dabei Kunden dar, die ganz und gar anders sind als Sie. Je größer der Grad der Verschiedenheit, umso wichtiger ist es, sich diesen Unterschied bewusst zu machen und in der Lage zu sein, auf den Kunden bzw. die Kundin eingehen zu können.

Inhaltliche Schwerpunkte

- Methoden zur Ermittlung von Kundenpräferenzen
- Erfolgreiche Kundenberatung
- Was bedeutet Verkaufserfolg?
- Mit Kunden verhandeln

Methoden

Theorieinputs, Praxisbeispiele, Übungen und Rollenspiele.

Termin: 04.09. und 05.09.2012

Uhrzeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Teilnehmeranzahl: max. 16