

HIGH SPEED ABSCHLUSSTECHNIK

„Was wir nicht verkaufen, verkauft der Wettbewerb“



35% der VerkaufsberaterInnen machen 80 % aller Abschlüsse

- Wie ist das möglich?
- Was machen diese Menschen besser?
- Wodurch unterscheiden sie sich von den anderen VerkaufsberaterInnen?

GFO-Befragungen und -Beobachtungen haben ergeben,

- dass diese VerkaufsberaterInnen über eine spezielle Abschluss technik verfügen,
- dass sie gezielt, geplant, geordnet vorgehen
- dass sie individuell ihre Abschlussinstrumente und Verkaufsmethoden einsetzen.

✓ **Das macht sie zu erfolgreichen VerkaufsberaterInnen!**

Der Trainingsnutzen für Ihr Unternehmen:

- ✓ Ihre VerkaufsberaterInnen wissen nach dem Training, wie sie den Kunden nach Erfolg versprechenden (Erst-)Kontakten, Gesprächen und Produktdemonstrationen zum Verkaufsabschluss führen.
- ✓ Ihre VerkaufsberaterInnen können Kunden durch den gezielten Einsatz von Argumentationstechniken zur Kaufentscheidung führen.
- ✓ Ihre VerkaufsberaterInnen setzen die Instrumente zum Verkaufsabschluss gezielt ein.
- ✓ Ihre VerkaufsberaterInnen erhöhen durch die professionelle Nachbearbeitung von Angeboten die Abschlussquote.

Trainingsvoraussetzungen: Die TeilnehmerInnen können bereits ...

- ✓ den Kontakt zum Kunden herstellen
- ✓ den Kundenbedarf genau erheben
- ✓ ein maßgeschneidertes Angebot legen
- ✓ das Produkt optimal präsentieren
- ✓ den Nutzen argumentieren

Trainingsdauer: 2 Tage

GFO vermittelt den TeilnehmerInnen im Training HIGH SPEED ABSCHLUSSTECHNIK Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten wie er/sie ...		
VORBEREITEN	<ul style="list-style-type: none"> ➤ durch Fragen bzw. Argumentation den Abschluss beim Kunden „dringlich“ macht. ➤ verkaufsunterstützende Unterlagen und Hilfsmittel vorbereitet. ➤ die Rahmenbedingungen des Kundengesprächs (Raum, Bewirtung etc.) für den Abschluss optimiert. ➤ zentrale Ansprechpartner im Unternehmen in die Verkaufsstrategie einbindet, wie z. B. Verkaufsleiter bzw. Geschäftsführer bei der Preisverhandlung. 	VORBEREITEN
DURCHFÜHREN	<ul style="list-style-type: none"> ➤ die Preisverhandlung mit dem Kunden gestaltet. ➤ professionell gegenüber dem Wettbewerb argumentiert. ➤ Kaufsignale des Kunden erkennen und wecken kann. ➤ erkennen kann, wo der Kunde in seiner Entscheidungsfindung steht. ➤ die Entscheidungsfindung bei Einzelkunden bzw. bei Paaren steuert. ➤ die optimale Finanzierung und andere Zusatzleistungen verständlich erläutert. ➤ die Angebote professionell nachbearbeitet. ➤ auf Vorwände bzw. Einwände des Kunden reagiert und Entscheidungs- und Abschlussängste beim Kunden abbaut. 	DURCHFÜHREN
ERGEBNIS SICHERN	<ul style="list-style-type: none"> ➤ die Kaufentscheidung des Kunden verstärkt. ➤ die Unterlagen nach erfolgreichem Kaufabschluss überreicht. ➤ verbindliche Vereinbarungen mit dem Kunden nach dem Kaufabschluss trifft. 	ERGEBNIS SICHERN

**Vereinbaren Sie mit uns den Trainingstermin
„High Speed Abschlusstechnik“ für Ihr Verkaufsteam!**