

## LUST AUF VERKAUFSERFOLGE?

**„Was Sie nicht verkaufen verkauft Ihr Mitbewerb!“**

### **GFO-Praxistraining AUSSENDIENST: Erfolgreicher Verkaufen – Zukunft sichern!**

#### **Vorher:**

- ? Wie wirke ich emotional auf meine Kunden?
- ? Wie gehe ich professionell in die Verkaufsgespräche?
- ? Wie überzeuge ich Kunden von der Attraktivität meines Angebots?
- ? Wie entwickle ich meine persönliche Erfolgsstrategie weiter?
- ? Wann ist für mich ein Verkaufsgespräch erfolgreich?
- ? Wie kann ich zwischendurch schnell „Energie tanken“?

#### **Nachher:**

- ✓ Ich setze meine Emotionen im Kundenkontakt bewusst ein!
- ✓ Ich gehe wertschätzend in das Verkaufsgespräch!
- ✓ Ich bin über unserer Produkte genau informiert!
- ✓ Ich kann den Nutzen unserer Produkte überzeugend präsentieren!
- ✓ Ich erprobe neue Strategien im Verkaufsgespräch!
- ✓ Ich bereite jedes Verkaufsgespräch vor und setze mir konkrete Ziele!
- ✓ Ich achte auf meinen persönlichen Ausgleich und plane kreative Pausen ein!

### **GFO-Praxistraining VERKAUF: Zielorientiert abschließen – Umsätze steigern!**

#### **Vorher:**

- ? Wie führe ich meine Kunden zum Verkaufsabschluss?
- ? Wie gestalte ich die Abschlussphase?
- ? Wie argumentiere ich den Preis?
- ? Wann biete ich Rabatt an?
- ? Was mache ich nach dem Verkaufsabschluss?

#### **Nachher:**

- ✓ Ich setze mir Ziele!
- ✓ Ich lenke das Verkaufsgespräch
- ✓ Ich überzeuge mit der AVF-Methode
- ✓ Ich führe den Kunden zum Verkaufsabschluss
- ✓ Ich verstärke seine Kaufentscheidung
- ✓ Ich gehe sorgsam mit Rabatten um
- ✓ Ich steigere den Umsatz durch Zusatzverkäufe, Cross Selling und Uptrading

**Trainingsdauer:** 2 Tage à 8 Stunden, **Gruppengröße:** 6-12 TeilnehmerInnen

**Vereinbaren Sie mit mir Ihre individuellen Trainingstermine:**

Monika Wiry, Projektmanagerin, Tel. +43 1 8131729 [office@gfo.at](mailto:office@gfo.at) [www.gfo.at](http://www.gfo.at)

**Veränderungsbegleitung für Unternehmen und Menschen  
Das ist unsere Profession seit mehr als 30 Jahren!**

**Ihr GFO-Team**