

„Was Sie nicht verkaufen verkauft Ihr Mitbewerb!“

LUST AUF VERKAUFSERFOLGE?

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 weiß über unserer Produkte genau informiert!
- ✓ Ich kann den Nutzen unserer Produkte überzeugend präsentieren!
- ✓ Ich probiere auch neue Strategien im Verkaufsgespräch aus!
- ✓ 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 steuere 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

Investieren Sie in Ihre MitarbeiterInnen € 2.980 ex Ust pro GFO-Praxistraining (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 www.gfo.at

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

Ihr GFO-Team