

Erfolgreich verkaufen heißt, seine Begeisterung verkaufen!

Quick Wins im Verkauf: Verkaufstraining on the Job für Handelsunternehmen



**BERATUNG
TRAINING
POTENZIAENTWICKLUNG**

GFO

Veränderungsbegleitung
für Unternehmen und Menschen

Unsere Erfahrung – Ihr Nutzen

Rasch auf die Wünsche unserer Kundinnen und Kunden reagieren, nachhaltige Lösungen entwickeln und kraftvoll bei der Umsetzung begleiten – seit 1979 sind wir als Veränderungsbegleiter von Unternehmen und Menschen tätig.

Ihre Ansprechpartner:



Trainer, Fachberater
Eugen Drapela



Dipl. Wirtschaftscoach
Stefan Braun



Trainerin, Fachberaterin
Mag. Michaela Kainhofer



Dipl. Trainer
Markus Klausner



Trainer, Unternehmensberater
Jürgen Melmuka



Projektmanagerin
Monika Wiry

GFO Gesellschaft für Organisationsentwicklung GmbH



Opernring 1/R 501
A-1010 Wien
T +43 1 813 17 29
M +43 676 410 51 31
E office@gfo.at

„Wir verkaufen gute Gefühle, Sicherheit, Ansehen, Problemlösungen, Vergnügen, Freude, Sehnsüchte u.v.m.“



Erste Erfolge motivieren

Ab dem ersten Training verbessern die Teilnehmer/-innen ihre Abschlussquote. Klare Zielvereinbarungen motivieren – Erfolgserlebnisse geben uns recht!

Kostengünstige firmeninterne Trainings

Die Trainingszeit ist produktive Arbeitszeit!
Keine Kosten für Tagungsräume und Bewirtung, keine Reisekosten und Reisezeiten für Ihre Teilnehmer/-innen.

Ihre Kund/-innen – Ihre Produkte

Das Verkaufstraining ist auf Ihre Kund/-innen und Ihre konkreten Produkte ausgerichtet. Punktgenau!

Der Unterschied zum Wettbewerb

Ihre Kund/-innen schätzen es, wenn sie von fachlich gut ausgebildeten Mitarbeiter/-innen außergewöhnlich gut beraten werden.

Ihr nächster Schritt

Bitte rufen Sie uns an zur Terminvereinbarung für ein persönliches Gespräch.

Quick Wins im Verkauf: Verkaufstraining on the Job für Handelsunternehmen

Branchen:

Bauen, Wohnen, Elektro und Elektronik, Garten, Auto, Kosmetik, Sport, Leder/Schuhe, Telekommunikation, Textilien, u.v.m.

Teilnehmer/-innen:

Alle Verkaufsberaterinnen und Verkaufsberater sowie alle Führungskräfte mit Kundenkontakt

Trainingsmethode:

Training on the Job

- Kurze Einführung abseits der Verkaufsfläche
- Aktives Training im Verkaufsraum, im Markt, auf der Fläche
- Die einzelnen Elemente werden so lange trainiert bis sie „sitzen“ und in die Praxis umgesetzt werden

Ideale Trainingszeit

- Bei normaler bis starker Kundenfrequenz
- Während Verkaufsaktionen laufen

Trainingsdauer, Trainingsort:

4 Trainingseinheiten
à 3 Stunden
im Unternehmen

Gruppengröße:

Bis zu 5 Personen pro Gruppe

Termine:

Bitte kontaktieren Sie uns zur Terminabstimmung



Der einzige Weg, unseren Mitbewerb zu überholen, ist die bessere Beratungsqualität.



Training 1:

Aktive Kundenansprache und Zusatzverkauf

- Meine Schritte zum Verkaufserfolg
- Vertrauen, Sympathie und eine gute Gesprächsbasis herstellen
- Aktive Kontaktaufnahme mit realen Kundinnen und Kunden trainieren
- Zusatzverkauf vorbereiten und aktiv anbieten

Erste Erfolgserlebnisse während des Trainings!

Training 2:

Bedarfsfeststellung und Abschlusstechnik

- Wiederholung und Festigung Training 1
 - Fragetechniken
 - Bedarfsermittlung
- Einwände professionell behandeln
- Preise argumentieren: Die AVF-Argumentationsmethode

Aktiv Abschlüsse erzielen



Training 3:

Kombiverkauf, Rabatt, Kundenkarte

- Wiederholung und Festigung Training 1+2
- Kombiverkauf vorbereiten und trainieren: Farbe & Pinsel, Auto & Gepäckträger, Hose & Gürtel, Badewanne & Badetücher u.s.w.
- Rabatte verhandeln statt verschenken
- Vorteile der Kundenkarte ins Verkaufsgespräch einbinden

Spürbare Verhaltensänderung der Verkaufsberater/-innen in der Praxis!



Training 4:

Fresh up – Festigung und Vertiefung

- Erfahrungen einbringen und reflektieren: Wo braucht es eine Vertiefung, was läuft schon gut, usw.
- Druck raus – Beratungsqualität rein!
- Das Gelernte bei realen Kundengesprächen anwenden und festigen

- **Begeisterte Kund/-innen**
- **Motivierte Mitarbeiter/-innen**
- **Messbar bessere Umsätze und Deckungsbeiträge**

