

Erfolgreich
verkaufen heißt, seine
Begeisterung verkaufen!

Quick Wins im Verkauf: Verkaufstraining on the Job für Handelsunternehmen

**BERATUNG
TRAINING
POTENZIAENTWICKLUNG**

G F O

Veränderungsbegleitung
für Unternehmen und Menschen

G F O

Veränderungsbegleitung
für Unternehmen und Menschen

Mehr als 35 Jahre GFO

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:



Dipl. Trainer
Markus Klausner



Dipl. Wirtschafticoach
Stefan Braun



Trainer, Fachberater
Eugen Drapela



Projektmanagerin
Monika Wiry

Kontaktieren Sie uns, wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

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 – Erfolgsergebnisse 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.

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



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, auch mit realen Kundinnen und Kunden 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

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**

