



Comment
KOMMUNIKATIONS-ENTWICKLUNG

Praktisch.
Intensiv.
Wirkungsvoll.

SEMINAR ANGEBOT

Verkauf

Verkauf

Ihre Firmenpräsentation als Kundenmagnet Anders als alle anderen

Ihre Firmenpräsentation ist eine einzigartige Chance, Werbung in eigener Sache zu machen und Kunden für sich zu gewinnen.

Die meisten Firmenpräsentationen beschränken sich auf die Geschichte, die Produkte und die Organisation des Unternehmens. Dies ist langweilig und hinterlässt keinen bleibenden Eindruck.

Wir entwickeln eine attraktive und spannende Firmenvorstellung, die Ihre Kunden begeistert. So erhält Ihre Firma die maximale Anziehungskraft.

01

INHALTE

1. Ihre Leistungsvorteile zum Mitbewerber
2. Besonderheiten und Anziehungspunkte für Kunden
3. Präsentationsverstärker gekonnt einsetzen
4. Ihre Nutzenfibel für Ihre Firma
5. Attraktivitätssteigerung durch Formulierungshilfen

Verkauf



Produktvorteile überzeugend präsentieren Maximale Kaufimpulse erzielen

Die fetten Jahre sind vorbei! Jetzt kommt die Zeit des aktiven Verkaufens.

Der kritische Kunde fragt sich heute beinhart: Was habe ich davon? Diese Frage müssen Sie als Verkäufer glasklar beantworten können. Wer nur seine Produkte beschreibt, endet in der Preisschlacht.

Wir erstellen Ihre konkreten Leistungsvorteile in einer persönlichen Nutzenfibel. Damit lösen Sie größere Kaufimpulse beim Kunden aus und erzielen mehr Umsatz und höhere Deckungsbeiträge.

02

INHALTE

1. Ihre großen Leistungsvorteile zum Mitbewerber
2. Präsentationsverstärker gekonnt einsetzen
3. Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen: Ihre persönliche Nutzenfibel
4. Attraktivitätssteigerung durch Formulierungshilfen
5. Psychologische Attacke auf die Kaufbedürfnisse

Verkauf

Verkaufsgespräche nach Maß gestalten Kundentypen besser verstehen und betreuen

03

„Wenn zwei dasselbe tun ist das nicht das Gleiche.“

Jeder Kunde reagiert anders und hat andere Vorlieben. Mit Hilfe eines Persönlichkeitsmodells erhalten Sie Tipps für das erfolgreiche Verkaufen an spezifischen Kundentypen.

Durch die Entwicklung Ihrer eigenen Verkäufer-Persönlichkeit gehen Sie spezifischer auf Ihre Kunden ein und verkaufen wirkungsvoller.

INHALTE

1. Erkennen Sie Kundentypen und ihre speziellen Bedürfnisse
2. Passen Sie Ihre Verkaufsstrategien an Ihre Kunden an
3. Tipps zum Erfolg bei den verschiedenen Kundentypen
4. Ihr persönliches Stärken / Schwächen-Profil im Verkaufsgespräch
5. Ihre persönlichen Entwicklungsschritte zum Power-Verkäufer

Verkauf

Telefontraining Der gute Ton am Telefon

Das Telefon ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens und Ihr heißer Draht zum Kunden.

Mit einer geschliffenen Telefonrhetorik zeigen Sie Kundenorientierung und Professionalität. Das Seminar zeigt, wie Sie die speziellen Gesetze der Kommunikation am Telefon für sich nutzen.

Somit können Sie schwierige Telefonate meistern und Ihrem Unternehmen zu einem positiven Image verhelfen.

04

INHALTE

1. Der Telefonknigge – Do's und Don'ts am Telefon
2. Grundregeln der Telefonakquise
3. Kompetenter Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
4. Telefonpannen beim Melden und Weiterverbinden vermeiden
5. Positive Telefonrhetorik zur Kundengewinnung einsetzen



Verkauf

Maximale Kundenorientierung in E-Mails Perfekt Formulieren mit Kunden

„Das muss ich aber erst einmal nachprüfen“
oder „Das prüfe ich gerne für Sie nach“.

Unsere Sprache bestimmt unsere Einstellung zu unserer Arbeit und zu unseren Kunden. Im Seminar trainieren wir die Prinzipien kundenorientierten Handelns und Sprechens und steigern so die Wirkung auf Kunden und Geschäftspartner.

„Die Grenzen meiner Sprache sind die Grenzen meiner Welt“

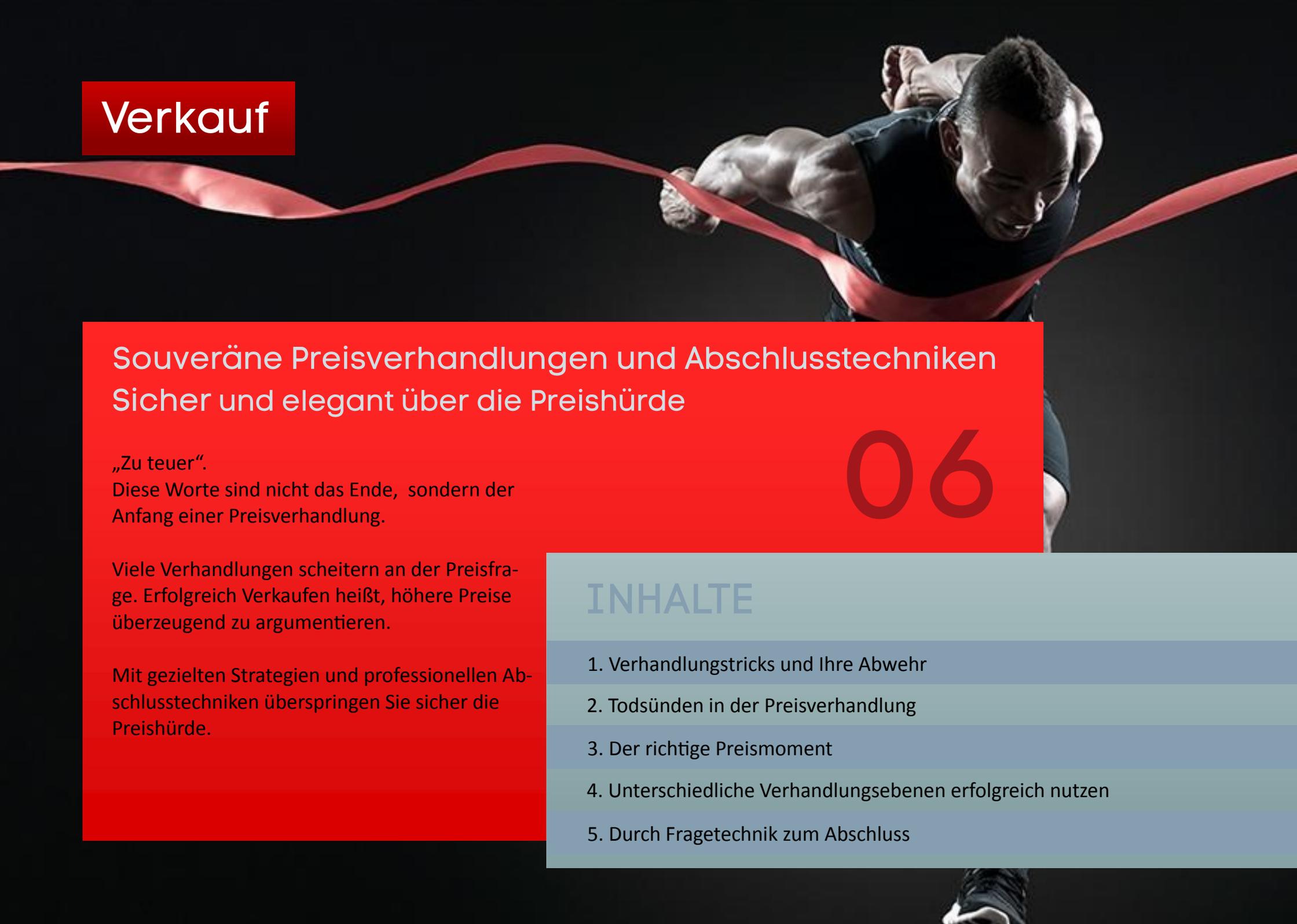
05

INHALTE

1. Die Do's und Don'ts der Kundenorientierung
2. Wirkungsvoll Formulieren in E-Mails
3. Der E-Mailknigge in der Praxis
4. Wie verwende ich positive Formulierungen mit dem Kunden
5. Negativfloskeln vermeiden und positiv umwandeln



Verkauf



Souveräne Preisverhandlungen und Abschlusstechniken Sicher und elegant über die Preishürde

„Zu teuer“.

Diese Worte sind nicht das Ende, sondern der Anfang einer Preisverhandlung.

Viele Verhandlungen scheitern an der Preisfrage. Erfolgreich Verkaufen heißt, höhere Preise überzeugend zu argumentieren.

Mit gezielten Strategien und professionellen Abschlusstechniken überspringen Sie sicher die Preishürde.

06

INHALTE

1. Verhandlungstricks und Ihre Abwehr
2. Todsünden in der Preisverhandlung
3. Der richtige Preismoment
4. Unterschiedliche Verhandlungsebenen erfolgreich nutzen
5. Durch Fragetechnik zum Abschluss

Verkauf



Reklamations- und Beschwerdemanagement Wer schimpft, der kauft

Einen professionellen Mitarbeiter erkennt man vor allem am kompetenten Umgang mit Beschwerden und schwierigen Kunden.

Eine Reklamation ist eine herausfordernde Situation und erfordert menschliches Feingefühl, emotionale Stabilität und souveräne kommunikative Fähigkeiten.

Durch gezielte Gesprächstechniken lernen Sie, diese herausfordernden Gesprächssituationen zu meistern und als Chance zur Kundengewinnung zu nutzen.

07

INHALTE

1. Beschwerde gewonnen - Kunde verloren: Vom Machtkampf zum Miteinander
2. Zur Kundenzufriedenheit im Reklamationsfall
3. Gesprächsleitfaden für Beschwerden
4. Reklamationsbehandlung als Chance zum Kompetenzbeweis
5. Schwierige Kunden entwaffnen und lenken

Verkauf

Zur Kasse bitte! So bringen Sie Ihre Kunden zum Zahlen

Der Druck am Markt steigt, die Zahlungsmoral sinkt.

Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Finanzierungskosten der Außenstände. Es ist der bürokratische und emotionale Aufwand, der einem die Lust an der Arbeit nimmt.

Wir erstellen ein Regelwerke, entwickeln Sanktionsmechanismen, und trainieren Gesprächsstrategien, mit denen Sie Ihre Kunden schneller zur Zahlung bringen .

08

INHALTE

1. Die Rahmenbedingungen bei Auftragsvergabe
2. Zahlungskonditionen als Teil der Preisverhandlung
3. Sanktionsmechanismen bei Zahlungsverzug
4. Grundsatzgespräche mit Stammkunden
5. Das Training des Außendienstes