

Der sichere Draht zum Kunden - erfolgreiches Führen von Kundengesprächen

WDKE

Inhalte

- Planung und Vorbereitung auf ein Kunden-/Verkaufsgespräch
- Der Mythos Kunde - Kundentypen kennen und Kundenmotive ermitteln
- Die Beziehung zum Kunden stärken
 - Kommunikationsfallen kennen und vermeiden
 - Aktives Beziehungsmanagement effizient betreiben
- Der Verkauf
 - Akquisitionsangst überwinden
 - Die Phasen des Verkaufsgesprächs
 - Verkaufsrhetorik und Fragetechniken richtig einsetzen
 - Einwand- und Vorwandbehandlung
 - Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss

Hinweise

Dieses Seminar wird von der Festo Lernzentrum Saar GmbH angeboten. Es gelten die [Teilnahmebedingungen](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) der Festo Lernzentrum Saar GmbH.

Dauer

2 Tage

Preis zzgl. MwSt

960,00 €

WebInfo

98651