

Veronika Vehr

Die Experte für Erfolg erfahren - erprobt - erfolgreich

Einwände als Chance betrachten und in offene Fragen umwandeln

Wer erkennt, dass Einwände meistens versteckte Kaufsignale sind, dem wird schnell klar, wie wichtig es ist kunstvoll und elegant diese Klippen im Gespräch zu überwinden.

Wie gelingt es Ihnen die hohe Energie dieser Phase des Verkaufsgesprächs zu nutzen und als Vorbereitung für den Verkaufsabschluss zu betrachten?

Oft geraten Verkäufer hier unter Druck und finden nicht die passenden Worte oder es mangelt an strategischer Kompetenz zur gekonnten Vorgehensweise.

Erfahren Sie mehr über die Geheimnisse erfolgreicher Einwandbehandlung und lassen Sie sich für den Alltag inspirieren.

Ihr Nutzen:

Sie erhalten vielfältige Ideen und Techniken, um Einwände geschickt beantworten zu können und erweitern Ihre strategische Beratungskompetenz.

Ich würde niemals behaupten, dass Sie nach dieser Präsentation die Einwände Ihrer Gesprächspartner besser beantworten können, Sie werden es selbst erleben.

Inhalte

- Einwände als Chance zum Kaufabschluss
- Strategie des Vorgehens
- Innere Haltung
- Geheimnisse positiver Botschaften
- Ein Blumenstrauß wichtigster Methoden

Zeitbedarf: 90 Minuten

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen:

- einer Tagung
- Führungskräfte meetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.



Reiss Profile®
zertifizierter Master who you are

Freude am Erfolg®
[nls]
zertifizierter Master of Marc M. Galal