

Grundlagen erfolgreicher Verkaufsgespräche (PSP 1 - Teil des Packaging Sales Professional)

Grundlagen der Verkaufspsychologie für die Tagespraxis

- Die 3 Kompetenzen für erfolgreiches Verkaufen
- Bedeutung der Persönlichkeit

Die wichtigsten Elemente für Überzeugungskraft

- Gesetz der Wirkung: Äußeres, Sprache, Inhalt
- Wie entsteht Vertrauen?

Elemente des ersten Kontaktes

- Selbstpräsentation im Erstgespräch
- Übung: So wirke ich auf andere

Bedarf und Bedürfnis

- Praktische Anwendung der Bedürfnis-Pyramide
- Workshop: Kundennutzen formulieren

Besser argumentieren- besser verkaufen

- Vom Leistungsmerkmal zum Kundennutzen
- Workshop: Unsere besten Argumente für Ihre eigenen Produkte und Lösungen

Das dominante Kaufmotiv ermitteln

- Fragetechnik: Stil, Zeitpunkt, Inhalt, Form
- Übung: Ermittlung von Kaufmotiven und Nutzenargumentation

Zum guten Schluss

- Zusammenfassung PSP 1 durch die Teilnehmer
- Zielvereinbarung: Vorbereitungen für PSP 2

Referent



Eugen Erni
Erni Consulting GmbH

Ziele	<p>ZIELGRUPPE: Mitarbeiter ohne Trainingsvorkenntnisse oder mit längerem Abstand zum letzten Training, keine oder wenig Vertriebs Erfahrung (Außendienst), Vertriebs-Innendienst, Branchenneulinge.</p> <p>ZIELE: Nach diesem Intensiv-Training können Sie Ihre Verkaufsgespräche systematisch aufbauen, Ihre Produkte und Lösungen in einem Erstgespräch überzeugend darstellen, souverän auf Taktiken Ihres Gegenübers reagieren und so in der Praxis Ihre Chancen für die Auftragsgewinnung maximieren.</p>
Zeit/Ort	<p>Do., 07. Oktober 2010, 10.00 – 17.30 Uhr Ludwig Erhard Haus Berlin, 2. Etage, Raum 2 D 09 Fasanenstraße 85, D-10623 Berlin Tel. +49 30 330088-140 www.leh-berlin.de</p>
Kosten	<p>690,- EUR zzgl. MwSt. bei Buchung als Einzel-Tagesseminar. Bei Buchung des Gesamtkurses „Packaging Sales Professional“ für 5 Veranstaltungstage in einem Zeitraum von 2 bis 3 Jahren betragen die Kosten 2.450,- EUR zzgl. MwSt. für 5 separate Seminartage (PSP 1 – 5).</p>
Anmeldung	<p>Bitte melden Sie sich bis zum 20.09.2010 an. Spätere Anmeldungen können gerne nach Rücksprache berücksichtigt werden. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.verpackungsakademie.de</p>
Hotelempfehlungen	<p>1. Hotel Astoria, Fasanenstraße 2, Tel. + 49 30 3124067 2. Motel One Berlin Ku'damm, Kantstraße 7 – 11 A, Tel. +49 30 31517360</p>