Verkaufsstrategien für Gewinner

So arbeiten Spitzenverkäufer im 21. Jahrhundert

Werden Sie die Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden
Wer sich in den wilden Wassern des Wettbewerbs an der Spitze halten will, muss ständig trainieren und sich weiterentwickeln.

Gehen Sie im Kopf Ihrer Kunden spazieren, erkennen und nutzen Sie die wirklichen Kaufgründe. Im Verkauf gibt es nichts Schlimmeres, als nicht zu wissen, was zwischen einem selbst und einem erfolgreichen Abschluss steht. Sorgen Sie dafür, dass auch Ihr Kunde Verpflichtungen Ihnen gegenüber eingeht.

Dieses Seminar sichert Ihnen den Vorsprung!

Sie verkaufen nach der Platin Regel: „Lasse deinen Kunden so kaufen, wie er kaufen möchte.“ Damit arbeiten Sie auf Sog und können auf Druck verzichten.

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungspersönlichkeiten mit Kundenkontakt im Außen- und Innendienst

So werden Sie zur Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden

1. Starten Sie mit Einfühlungsvermögen, Siegeswillen und „positivem Egoismus“ zum Erfolg
2. Fragen Sie nach den Grundbedingungen für eine Auftragschance
3. Gewinnen und überzeugen Sie Ihre Kunden mit exzellenter Gesprächsführung
4. Steuern Sie zielbewusst den Kaufprozess von A bis Z, und erzielen Sie so mehr lukrative Aufträge
5. Bekämpfen Sie Einwände und Widerstände nicht, sondern gehen Sie darauf ein, und verwandeln Sie diese mit Verkaufs-Kybernetik in Kaufgründe
6. Unterscheiden Sie gut klingende „Vorwände“ von wirklichen Einwänden, und vermeiden Sie damit unnötige Scheingefechte
7. Dann werden Ihre Kunden Ihnen mehr vertrauen als dem Wettbewerb

© Kaltenbach Training

Verkaufsstrategien für Gewinner

Mit diesen Bausteinen hängen Sie Ihren Wettbewerb einfach ab

Den Kaufprozess von A bis Z zielbewusst steuern
– Die Kunden voll einbinden
– Kaufen lassen und nicht verkaufen

Die Grundbedingungen für einen Auftrag in Erfahrung bringen
– Wer keine Bedingungen nennt will auch nicht kaufen
– Aus Bedingungen Verpflichtungen entwickeln
– Die Erfüllung der Bedingungen bestätigen lassen

Den sicheren Weg zum Kernpunkt einschlagen
– Im Kopf der Kunden spazieren gehen
– Wer fragt, führt – wer behauptet, krepiert
– Den „roten Knopf“ finden und nutzen

Den Nutzen für die Kunden deutlich machen
– Aus der Fischperspektive argumentieren
– Den passenden Nutzen bringen
– Eine wirkungsvolle Präsentation halten

Den besten Umgang mit dem Preis finden
– Der nackte Preis ist immer zu hoch
– Die Leistung über den Preis stellen
– Den richtigen Zeitpunkt wissen, um den Preis zu nennen

Erprobte Wege zum positiven Abschluss einschlagen
– Ja/Nein Situationen umgehen
– Über den „Zustimmungstrichter“ zum Abschluss-JA kommen
– Effektive Abschlusstechniken und -methoden einüben

Mit Einwänden und Widerständen professionell umgehen
– Einwände schon im Vorfeld ausschalten
– Zuverlässige Methoden anwenden, um Einwände zu entkräften
– Einwände in Kaufgründe verwandeln
– Durch Verpflichtungen Widerstände ausschalten

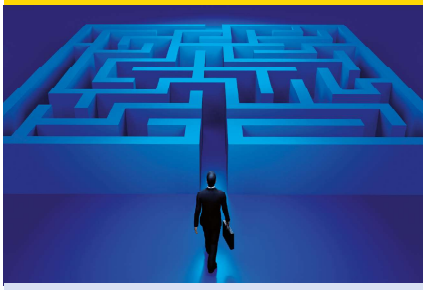
Was Sie mit diesem Seminar erreichen

– Sie gewinnen Selbstsicherheit und Selbstvertrauen im Umgang mit Ihren Kunden
– Viele kleine Vorsprünge machen Ihnen den Gesamterfolg möglich
– Sie kämpfen nicht mit Ihren Kunden, sondern werden deren Partner und sparen damit viel Energie
– Sie entwickeln Vertrauen in eine erfolgreiche Zukunft
– Sie gestalten Ihre eigene, positive Unternehmenskonjunktur

Besuchen Sie uns bei Facebook:
www.facebook.com/kaltenbachtraining

Besuchen Sie uns auf unserer Website
www.kaltenbach-training.de

Offene Seminare



Lutherstadt Wittenberg
09. Oktober 2023
29. Januar 2024
Seminardauer: 1. Tag:
zur Anmeldung

oder über den Anmeldebogen im Anhang
Ihre Investition:
675 EUR zzgl. Mwst. inklusive Fachbuch von den Autoren von Kaltenbach Training

30 JAHRE PUNKTLANDUNG IM VERTRIEB · 2023 · 30 Jahre · KALTENBACH-TRAINING

Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. · Qualität Transparenz Integrität

KALTENBACH TRAINING
Spezialist für volle Auftragsbücher.

Anmeldung zu einem OFFENEN SEMINAR

Fax: 03491 79395-29

E-Mail: info@kaltenbach-training.de

Telefon: 03491 793950

Absender und Ansprechpartner

Name .....

Vorname .....

Firma .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

E-Mail .....

Telefon .....

Ich melde weitere Personen an (Name und Vorname)

Ich melde mich/uns verbindlich für folgendes offene Seminar an

Verkaufsstrategien für Gewinner

☐ **09. Oktober 2023**	**in Lutherstadt Wittenberg**	**Ralph Guttenberger**
☐ **29. Januar 2024**	**in Lutherstadt Wittenberg**	**Ralph Guttenberger**

☐ Ich/wir benötigen eine Übernachtungsmöglichkeit: Von bis

☐ Doppelzimmer/Anzahl ☐ Einzelzimmer/Anzahl

☐ **Ich bin an einem unternehmensinternen Seminar interessiert**

Die Bezahlung erfolgt durch

☐ Bankeinzug ☐ Scheck/Überweisung ☐ Rechnung

Institut:

IBAN:

BIC:

Kontoinhaber:

Haben Sie Fragen?

Regularien

Übernachtung
Für die Teilnehmer werden bei angegebenem Bedarf im Seminarhotel – auf deren Kosten – Zimmer gebucht. Die Abrechnung ist mit dem Hotel direkt vorzunehmen. Die Hotelanschrift erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar.

Anmeldung
Jede Anmeldung ist verbindlich. Bei Rücktritt bis 4 Wochen vor dem Termin sind 50 % des Seminarhonorars zu entrichten. Bis 2 Wochen vor dem Termin sind 80% des Honorars fällig. Danach ist das gesamte Seminarhonorar einschließlich der Tagungspauschale zu bezahlen. Ersatzteilnehmer können jederzeit gestellt werden. Als Gerichtsstand gilt der Sitz von Kaltenbach-Training (Kalipe GmbH) als vereinbart.

Verpflegungspauschale
Diese ist abhängig vom Veranstaltungsort und wird Ihnen separat berechnet. Wir informieren Sie dazu rechtzeitig vor dem Seminar.
Den Zeitplan entnehmen Sie bitte dem Seminarprogramm.

Datenschutz gemäß DSGVO

Zum Zwecke der Auftragserfüllung und dem reibungslosen Service von Kaltenbach Training speichern wir Ihre personenbezogenen Daten wie: Vorname, Nachname, Firma, Firmenanschrift, Email-Adresse, ev. Feedbacks und Bilder. Desweiteren erhalten Sie den Tipp des Monats als fortführende Plusleistung unseres Services. Sie können der Speicherung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Senden Sie uns dazu eine Email an die info@kaltenbach-training.de.

☐ Ja, ich/wir sind mit den Regularien einverstanden

Unterschrift des Verantwortlichen .....

Kalipe GmbH
Juristenstraße 19
06886 Lutherstadt Wittenberg
Telefon+49 3491 79395-0
Telefax+49 3491 79395-29

www.kaltenbach-training.de
www.punktlandung-im-hausverkauf.de

info@kaltenbach-training.de

Sparkasse Wittenberg
IBAN: DE37 8055 0101 0000 0017 08
Bic: NOLADE21WBL
USt-IdNr.: DE 187610674
AG Stendal HRB 14716
Geschäftsführer: Ralph Guttenberger