Grundlagen des Verkaufens

Persönlich überzeugen und langfristige Gästebeziehungen aufbauen

Dauer: 1 Tag (9-17 Uhr); **Wo:** Hamburg

Zielgruppe: Mitarbeitende, die im Verkauf / Sales tätig sind. Empfehlung für Neu- und Quereinsteiger sowie für Mitarbeitende mit ersten Erfahrungen im Verkauf, die mehr Struktur und Überzeugungskraft entwickeln möchten.

Inhalte:

- **Grundlagen der Überzeugungskraft:** Erlernen Sie die grundlegenden Prinzipien und Techniken, um authentisch und überzeugend zu kommunizieren.
- **Die 4 Phasen des Verkaufsgesprächs:** Verstehen und meistern Sie die vier Phasen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs.
- **Anwendung in der Praxis:** Praktische Übungen und Rollenspiele, um das Gelernte in realen Verkaufssituationen anzuwenden.

Mehrwert:

- **Umsatzsteigerung:** Steigern Sie Ihren Umsatz durch effektivere und überzeugendere Verkaufsgespräche.
- **Langfristige Gästebeziehungen:** Bauen Sie langfristige und vertrauensvolle Beziehungen zu Ihren Gästen auf.
- **Selbstsicherheit der Mitarbeitenden:** Erhöhen Sie Ihr Selbstvertrauen und die Sicherheit in Ihren Verkaufsgesprächen.

Ihre Investition:

- 299 Euro / Person (netto)

Hier geht´s zu den verfügbaren Terminen:

https://www.ben-bader-academy.de/termine/