



## ERFOLGREICH VERKAUFEN – DURCH PERSÖNLICHE KUNDENBEZIEHUNG



**Referentin:**  
**Claudia Gertz**  
Bankfachwirtin,  
Telefontrainerin und  
Erfahrung als Dozentin  
unter anderem an der  
Sparkassenakademie.

### SEMINARBESCHREIBUNG

Für den Verkaufserfolg ist nicht nur ein gutes Produkt, sondern auch Ihre Leistung als Verkäufer gefragt. Vertriebsprofis wissen, wie sie ihre Ideen und Produkte professionell präsentieren, rhetorisch überzeugen und vor allem die richtige Wellenlänge finden. Wollen auch Sie Ihre Kunden für sich gewinnen? Dann ist unser praxisorientiertes Verkaufs-Training genau das Richtige!

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkauf, insbesondere Berufsanfänger.

### VORAUSSETZUNGEN

Erste Erfahrungen in Verkauf und direktem Kundenkontakt.

### SEMINARDATEN

- o Termine: Dienstag, 20. März 2012; Donnerstag, 25. Oktober 2012;
- o Dauer: 9 – 17 Uhr
- o Teilnehmerzahl: max. 15
- o Veranstaltungsort:  
Lübecker Nachrichten, Herrenholz 10-12, 23556 Lübeck
- o Preis: 295,- Euro (zzgl. 19% MwSt.) – enthalten sind Seminargetränke, Obst, Snacks und Mittagessen

### SEMINARINHALTE

- o Grundregeln im Umgang mit Kunden → Wirkungsmittel
- o Kundenbindung/Kundenzufriedenheit
- o Kundenorientierter Umgang in Reklamationsgesprächen
- o Fähigkeiten der Mitarbeiter/innen im Kundenkontakt
- o Entscheidungsmotive des Kunden nutzen
- o Fragetechniken
- o Kunden- und zielorientiert zum Verkaufsabschluss

### METHODE

Dieses Seminar lebt vom interaktiven Erarbeiten der Inhalte, von Gruppenarbeit und vom Mitmachen in zahlreichen Übungen.

### IHR NUTZEN

Gewinnen Sie Ihre Kunden für sich und steigern Sie somit Ihren Erfolg im Verkauf.

*Gern bieten wir dieses Seminar auch als maßgeschneiderte Inhouse-Schulung an - individuell nach Ihren Vorgaben und den Anforderungen Ihrer Mitarbeiter. Fragen Sie uns einfach nach einem individuellen Angebot.*