








Der Kunde steht im Mittelpunkt

Zielgruppe: Frauen und Männer, die im Verkauf, Innen- und Außendienst persönlich und beruflich noch erfolgreicher sein möchten.

Inhalt: Beraten und Verkaufen heißt, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Deshalb orientiert sich erfolgreiches Beraten und Verkaufen an den Bedürfnissen des Kunden. Wichtig ist, eine gute Beziehung zum Kunden herzustellen, denn die besten Verkaufsstrategien nützen nichts, wenn Sie den Kunden nicht erreichen. Erfolg haben Sie, wenn der Kunde sich wohl fühlt, Ihnen vertraut und Sie ihn für Ihre Dienstleistung und Ihr Produkt begeistern können.

- Ziele:**
-  Der Kunde steht im Mittelpunkt.
 -  Die eigene Stimmung stimmt.
 -  Vom ersten Moment an kontaktstark auftreten.
 -  Die Beziehungsebene zum Kunden intensivieren.
 -  Dem Kunden den Nutzen des Produktes vermitteln.
 -  Die Wahrnehmungskanäle des Kunden sensibilisieren.
 -  Erarbeiten von Verkaufssituationen.

Methodik: Wahlweise als Vortrag oder Seminar
Diskussion - Teilnehmeraktivitäten - Gruppenarbeit

Medien: Overhead - Flipchart - Unterlagen