Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Mehr geht immer!
Mit Zusatzkäufen punkten

Ausgangssituation:
Erfolgreiche Verkäufer haben eine exzellente Menschenkenntnis, verkaufen aktiv, machen Zusatzverkäufe und haben höhere Bon Durchschnitte, indem Sie Zusatzverkäufe aktiv anbieten. Es gelingt Ihnen, auch schwierige Situationen und reservierte Kunden durch den Einsatz professioneller Kommunikations- und Verkaufstechniken zu überzeugen und Zusatzverkäufe zu generieren. Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft sind auch hier Ergebnis eines guten Kundenbeziehungsmanagements und der Partnerschaft zu Kunden. Machen Sie eine wirkliche Win-Win-Situation daraus: „Bin ich erfolgreich, ist es das Unternehmen auch!"

Ziel:
Sie trainieren, wie Sie durch eine exzellente Menschenkenntnis eine hohe Kundenzufriedenheit generieren, um Zusatzverkäufe und dadurch höhere Bon Durchschnitte zu erzielen. Sie reflektieren, warum ein Kunde ein Zusatzprodukt kauft und analysieren die Beziehung zwischen Verkäufer und Kunde. Sie üben Strategien, die Ihnen Zusatzverkäufe leicht machen.

Schwerpunkte:
- Ihre Einstellung zu Zusatzverkäufen
- Psychologische Kenntnisse für Zusatzverkäufe
- Kundentypen und Ihre Einstellung zu Zusatzverkäufen
- Wie Sie gezielt Zusatzverkäufe anbieten
- Erfolgsdenken – Die Auswirkung auf Zusatzverkäufe
- Bedarfserweckungsstrategien
- Die Sprache der Kunden/innen sprechen
- Zügige Warenvorlage und Abschlusstechniken
- Erfolgsstrategien und Techniken im Verkaufsgespräch
- Fragen und ihre Wirkung – Bedürfnisse und Wünsche erfragen
- Entwicklung eigener Strategien

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com