Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Vom Nein zum Ja – Einwandbehandlung

Wie Sie aus einem Nein ein Ja machen und jedem Kunden mehr verkaufen!

Ausgangssituation:
Der wesentliche Unterschied zwischen Mittelmaß und Spitzenleistung im Verkauf liegt darin, dass es den Topverkäufern/innen gelingt, auch schwierige und reservierte Kunden zu überzeugen.Sie verkaufen nach dem Motto: „Verkaufen beginnt, wenn der Kunde „Nein" sagt…"

Ziele:
Sie bekommen eine Strategie vermittelt, wie man mit Einwänden und Kaufwiderständen psychologisch geschickt umgeht. Dabei wird mit genau den Einwänden gearbeitet, die die Seminarteilnehmer/innen täglich zu hören bekommen. Nach dem Seminar hat jede/r Teilnehmer/in auf praktisch jeden Einwand mindestens eine erfolgversprechende Antwortstrategie.

Schwerpunkte:
- Was passiert im Kopf einer Verkäuferin bei Ablehnungssignalen des Kunden?
- Ihr Auftreten entscheidet über Ihren Erfolg
- Einwandbehandlung in der Praxis
- Argumentationssicherheit: Do's and Dont's in der Einwandbehandlung
- Strategien zur Einwandbehandlung
- Gesprächstechniken für die Einwandbehandlung
- Fragetechniken für die Einwandbehandlung
- Schwierige Kunden mit den eigenen Argumenten überzeugen

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