

Das Verkaufsgespräch

Sicher führen bis zur Entscheidung

Ihre Gespräche sind freundlich, und die Kunden fühlen sich gut beraten. Am Ende heißt es trotzdem: „Wir überlegen es uns.“ Oder nur der Chef bekommt den Abschluss, und das Team bleibt bei der Beratung stehen.

Im Workshop lernt Ihr Team, ein Gespräch klar zu führen. Mit Fragen, die den Bedarf zeigen, und einem Abschluss, der sich für beide Seiten richtig anfühlt.

Was Sie und Ihr Team mitnehmen

- Das Gespräch vorbereiten: Ziel, Fragen und nächster Schritt
- Die Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen und bewusst steuern
- Fragen stellen, die den Bedarf Ihres Kunden auf den Tisch bringen
- Einwände als offene Frage verstehen und ruhig beantworten
- Die Abschlussfrage klar und gelassen stellen
- Rollenspiele mit Ihren eigenen Kundensituationen

Nach dem Workshop

Ihre Mitarbeiterin fasst am Ende des Gesprächs zusammen und fragt: „Wollen wir starten?“ Der Kunde nickt. Sie mussten dafür nicht im Raum sein.

So läuft der Workshop

Sie buchen den Workshop für Ihr Team, bei Ihnen vor Ort in Hamburg oder online. Wir arbeiten an Ihren echten Fällen, damit Ihr Team am nächsten Tag direkt loslegt. Dauer, Gruppengröße und Schwerpunkte stimmen wir vorher gemeinsam ab.

Kostenloses Kennenlerngespräch

Wir schauen gemeinsam, wie der Workshop zu Ihrem Team passt. Termin vereinbaren: christinabodendieck.de/kontakt oder per Mail an info@akquise-plus.de