

Inhalte Workshop

Erfolgreich verkaufen & Kunden begeistern

Auswahl Inhalte:

- Wie gestalte und führe ich erfolgreich Kundengespräche?
- Wie erkenne ich die Interessen/ Motive des Kunden?
- Wie führe ich motiv-spezifisch Kundengespräche?
- Wie trete ich selbstbewusst in Kundengesprächen auf?
- Wie kann ich durch positive Powersprache in der Gesprächsführung erfolgreicher sein?
- Wie kann ich mich mit Hilfe einer Selbstcoaching-Methode für Herausforderungen motivieren?
- Wie gebe ich Kunden motiv-spezifisch Feedback?
- Wie erkennen wir durch Nutzung der Feedback-Ampel Hindernisse in aktuellen Prozessen?
- Wie nutze ich aktives Zuhören, um die Kundenkommunikation lösungsorientiert zu gestalten?
- Wie nutze ich Reklamationen als Chance für eine erfolgreiche Kundenbindung?
- Best Practice Vertriebsimpulse

Alle Inhalte werden praxisnah thematisiert!

Alexander Stanierowski

- Coach/ Trainer/ Berater
- Master in Training and Development (MTD)
- Wirtschafts-Mediator

