

## Verkaufstraining Modul 1

<b>Zielgruppe</b>	Geschäftsführer / Verkaufsleiter / Verkaufspersonal max. 20 Personen
<b>Dauer</b>	2 Tage
<b>Themen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Begrüssung eines Kunden</li><li>• Vertrauen und Empathie zum Kunden aufbauen</li><li>• Emotionen erkennen, sie richtig deuten und nutzen</li><li>• Die Grundlagen für ein gutes Gespräch</li><li>• Der Weg zum idealen Verkaufsgespräch</li><li>• Motorrad-Präsentation mit Wirkung</li><li>• Zusatzverkäufe tätigen</li><li>• Der Umgang mit Einwänden</li><li>• Offerten nachfassen</li><li>• Abschluss-Techniken</li></ul>
<b>Kursziele</b>	Der Kursteilnehmer kann: <ul style="list-style-type: none"><li>• ein Vertrauensverhältnis zu einem Kunden aufbauen</li><li>• Emotionen richtig deuten und Empathie zu dem Kunden aufbauen</li><li>• den Weg zum optimalen Verkaufsgespräch verstehen</li><li>• ein Motorrad so präsentieren, dass es bei dem Kunden Wirkung hinterlässt und seine Bedürfnisse abdeckt</li><li>• Zusatzverkäufe auslösen</li><li>• mit Einwänden von Kunden umgehen</li><li>• das Vorgehen zum Nachfassen von Offerten und die verschiedenen Abschluss-Techniken kennen</li></ul>

## Agenda Zeiten

### **Donnerstag, 04.11.2021**

08.30 Uhr	Eintreffen	
09.00 Uhr	Start Seminar	Teil 1
10.15 Uhr	Kaffeepause	ca. 20 Min.
12.00 Uhr	Mittagessen	
13.15 Uhr	Start Seminar	
15.00 Uhr	Kaffeepause	ca. 20 Min.
17.00 Uhr	Ende Seminar	1. Tag

### **Freitag, 05.11.2021**

09.00 Uhr	Start Seminar	Teil 2
10.15 Uhr	Kaffeepause	ca. 20 Min.
12.00 Uhr	Mittagessen	
13.15 Uhr	Start Seminar	
15.00 Uhr	Kaffeepause	ca. 20 Min.
17.00 Uhr	Ende Seminar	