



Smile Selling Erfolgreich verkaufen!

Zielgruppe:

- ➔ Key Account ManagerInnen
- ➔ VertriebsmitarbeiterInnen

Ihr Nutzen:

- ➔ Sie erlernen, wie Sie erfolgreich neue Kunden akquirieren
- ➔ Sie können überzeugend und erfolgreich verkaufen
- ➔ Sie erlernen Beziehungen optimal managen
- ➔ Sie verbessern Ihre kommunikativen Fähigkeiten
- ➔ Sie können mit Einwänden souverän umgehen
- ➔ Sie argumentieren überzeugend
- ➔ Ihr Auftreten beim Kunden ist kompetent und professionell

Seminarinhalte:

- ➔ Wirksame Methoden für die Neukunden-Akquise
- ➔ Selbstmotivation und Erfolgsdenken
- ➔ Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- ➔ Sichere Gesprächsführung und Einsatz von Körpersprache
- ➔ Gezielte Bedarfsanalyse
- ➔ Präsentation und Verkaufsstrategie
- ➔ Einwand- und Vorwandbehandlung
- ➔ Preis und Nutzen
- ➔ Kaufbereitschaft herbeiführen
- ➔ Nachbetreuung, Kundenservice

Trainerin: Silvia Stoiber

Langjährige Managementenerfahrung in Konzernbetrieben. Ö-Norm zertifizierte Unternehmensberaterin für Organisation und Personal. Fachauditorin des Österreichischen Normeninstitutes. Österreichische Staatsmeisterin in Rollkunstlauf. Ausbildung zum Trainer, zum Coach, zum Anlageberater und zur Marketingfachfrau. Inhaberin. Selbständige Unternehmensberaterin mit dem Schwerpunkt Serviceorganisationen (Call Center, Kundenbindung- und Kundenneugewinnungsprozesse, CRM, TQM) und Trainerin mit den Schwerpunkten Kommunikation, Präsentation, Vertrieb, Zeitmanagement und Arbeitstechniken, Motivation, Persönlichkeitsseminare, Projektmanagement und Eventmarketing

Information & Anmeldung:

Nadine Kocian
Tel.: 01-890 55 48 DW 12
Mail: nadine.kocian@seminardmc.at
www.seminardmc.at