

Verkaufs-Rhetorik



www.gswSeminare.de

Seminarziel

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Verkaufsgespräche mit dem erfolgreichen Abschluss zu krönen.

Teilnehmer

Führungskräfte und Mitarbeiter mit Kundenkontakt sowie jeder, der seine Umsätze mit zufriedenen Kunden steigern möchte.

Termine

Die aktuellen Termine finden Sie unter <http://www.gswseminare.de/termine/index.htm>

Seminarleiter

Günter H. Seipp

Seminargebühr

Je Teilnehmer 997,02 EUR zzgl. der ges. MwSt. Im Preis sind die Seminarunterlagen sowie eine zeitlich unbegrenzte, schriftliche Beratung in allen Fragen des effektiven Verkaufens für die Teilnehmer enthalten.

Anmeldung

gswSeminare
Halturner Straße 525
45770 Marl
Tel.: 02365 50 333 73
Fax: 02365 50 333 74
info@gswSeminare.de

Man kann alles verkaufen, wenn es gerade in Mode ist.

Das Problem besteht darin, es in Mode zu bringen. Wenn viele Menschen z.B. einen Geländewagen haben möchten, heißt es leider noch nicht, dass der potentielle Kunde diesen Wunsch ebenfalls hegt und wenn er ihn hegt, dass er bereit ist, einen Geländewagen bei Ihnen zu kaufen. Verkäufertisches Talent und exzellente Verkaufstechnik allein reichen heute oft nicht mehr aus, um im Kontakt mit anspruchsvollen Kunden erfolgreich zu sein.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie versteckte Kaufwünsche aufgedeckt sowie Ein- und Vorwände des Kunden geschickt für den erfolgreichen Geschäftsabschluss genutzt werden.

Natürlich muss ein Verkäufer auch zukünftig mit den technischen Details seiner Produkte oder seiner Dienstleistung vertraut sein, aber darüber hinaus ist es viel wichtiger, dass der Kunde im Mittelpunkt steht, denn Kunden kaufen immer häufiger die Präsentation des Verkäufers und dessen persönliche Kompetenz, also den Grad der Aufmerksamkeit, der dem Kunden und nicht seinem Geld oder dem Produkt gilt.

Bei der guten Vergleichbarkeit und vielen ähnlichen Produkten muss der Kunde davon überzeugt werden, dass er sich richtig entscheidet, wenn er sich für Sie entscheidet.

Er entscheidet sich richtig, weil Sie das für ihn beste Produkt anbieten, ihm aufmerksam zuhören und daher die Schwierigkeit seiner Entscheidungssituation verstehen und nachempfinden können. Mit diesem Wissen ist es Ihnen zukünftig möglich, die richtigen Fragen zu stellen, wodurch sich der Kunde Ihre Produkte selbst verkauft. Der Kunde ist zufrieden und Sie machen bessere Geschäfte mit höheren Umsätzen.

Das trainieren Sie:

- Abschlussorientierte Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen
- Gesprächsziele definieren
- Prioritäten festlegen
- Die fünf Phasen des erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Gespräche zielgerichtet eröffnen
- Aktives Zuhören als Schlüssel zum Erfolg
- Preise durchsetzen ohne Widerstand
- Die acht wichtigsten Abschluss-signale

Das können Sie sofort anwenden:

- Kommunikationsprobleme erkennen und beheben – 6 Regeln
- Gespräche mit Fragen erfolgreich führen – 14 Tipps
- Einwände erfolgreich beseitigen – 7 Möglichkeiten
- Vorwände erkennen und nutzen – 9 Anzeichen
- Verhandlungen gut beenden – 5 Wege



Günter Seipp trainiert mit Managern Verhandlungsgeschick.

„Verlierer wollen, dass sich die Realität ändert, Gewinner beginnen bei sich selbst!“

Zufriedene Kunden über Rhetorik-Seminare mit Günter Seipp:

Verkaufsleiter, Hamburg

Das Seminar war Spitze. Prima haben mir auch die vielen praktischen Übungen und Beispiele gefallen. Am besten finde ich, dass die Beispiele sofort angewendet werden können und Wirkung erzielen.

Geschäftsführer, Leipzig

Schön, wie klar und einfach Sie uns einen vernünftigen Kundendialog vermittelt haben!

Gebietsverkaufsleiter, München

Ich hab' ja schon immer gut verkauft, aber jetzt kommen auch die schwierigen Kunden dran.

Stuttgarter Stadtanzeiger

Lieber verkaufen als verschnaufen – die Deutschen verkaufen falsch

Das Wissen um die Schwäche der Konjunktur führt mittlerweile in Deutschlands Chefetagen zu einer Vielzahl von irrationalen Ängsten. Eine der eigentlich „vernünftigen“ Ängste ist z. B. die vor Misserfolg. Derzeit paart sich diese Angst allerdings mit einer hypertrophierten Entscheidungsarmut ...

Da die tradierten Verhaltensmuster im Umgang mit dem Kunden in der angespannten Situation nicht mehr zu den gewünschten Erfolgen führen und Handlungsalternativen fehlen, besteht der Verkauf in weiten Teilen nur aus einem „passiven Warten“ auf kaufwillige Kunden. Eigene Aktivitäten werden nur noch dahingehend entwickelt, dass Hoffnungen geweckt und genährt werden, die unter einer rationalen Betrachtungsweise keine Daseinsberechtigung hätten.

Somit entwickelt sich der gesamte Verkauf genau in die verkehrte Richtung. Vom „aktiven Verkaufen“ zum „passiven Geldentgegennehmen“. Da sich vermeintlich die gesamte deutsche Wirtschaft in einer Talsohle befindet, glaubt man, dass an der Situation auch nichts zu verändern ist ...

Der wichtigste Punkt, um aktiv verkaufen zu können, ist die schnelle Beschaffung von essentiellen Informationen!

Um die richtigen Informationen zu erhalten, ist es notwendig, über die eigenen kommunikativen Fähigkeiten nachzudenken. Wer seine eigene Rolle positiv definiert, darüber hinaus eine versierte Fragetechnik und die Kunst des Paraphrasierens beherrscht, wird in kürzester Zeit wieder zu gewohnten Erfolgen zurückfinden. Wer die Fragetechnik effektiv beherrscht, wer also weiß, wann er geschlossene Fragen und wann offene Fragen zu stellen hat, sich in der Kunst des aktiven Zuhörens versucht und das Paraphrasieren anwendet, erfährt schnell und effektiv, was der Kunde für Bedürfnisse und Wünsche hat, und zwar erfährt er unabhängig von der Aussage des Kunden, welches seine tatsächlichen Handlungsmotive sind. Man lernt somit quasi „zwischen den Zeilen zu lesen, bzw. man hört die Gedanken seines Gesprächspartners“.

Jeder der sich in diese Gesprächstechniken einarbeiten möchte und bereit zum Lernen ist, kann sich die Grundlagen dieser Techniken innerhalb eines Tages aneignen. Hierdurch wird man nicht nur ein glänzender Verkäufer, sondern auch ein geschätzter Gesprächspartner in jeder Diskussionsrunde.

→ Den vollständigen Artikel und die kompletten Tipps finden Sie im Internet auf unserer Homepage www.gswSeminare.de in der Rubrik „Pressестimmen“.

... weitere Meinungen:

Geschäftsführer, Berlin

Ich bin erstaunt, was meine Verkaufsmannschaft alles nicht gemacht hat! So lässt sich so mancher zweite Platz erklären. Aber jetzt gibt es nur noch ein Ziel, erste Plätze.

Gebietsverkaufsleiter, Dortmund

So viel Inhalt in zwei Tagen, und ich habe geglaubt, ich wüsste schon alles über den Verkauf. Jetzt kann ich erst richtig durchstarten.

Verkaufsleiter, Paderborn

Ich habe aus dem Seminar „Verkaufs-Rhetorik“ sehr viel mitgenommen. Es wurden in kurzweiliger Weise wirklich neue Sichtweisen vermittelt und nicht nur das übliche „Verkaufs-08/15-Wissen“. Darüber hinaus hat das Seminar auch noch viel Spaß gemacht!

Prokurist, Kiel

... viele nützliche Tipps und sehr leicht und außerordentlich erfolgreich anzuwendende Übungen, das Seminar hat meine Erwartungen weit übertroffen.

Key Account Manager, Frankfurt/Main

... Alle Anregungen lassen sich sofort in der Praxis anwenden. ... Meine Preisverhandlungen laufen viel angenehmer ab ...

Leiter Beschwerdemanagement, Stuttgart

Wie einfach es geht, den Kunden zu friedenzustellen ohne dass es Geld kostet ...