RGH consulting

reflektieren – gestalten – handeln

Verkaufsworkshop

Erfolg durch Kommunikation!

Hardselling-Methoden haben ausgedient. Heute ist mehr denn je das optimale Kommunizieren gefragt. Wer im Verkauf erfolgreich sein will, muss mit Begeisterung verkaufen und vor allem die richtige Sprache sprechen.

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, die unterschiedlichen Kunden typgerecht anzusprechen und die Gesetze der Psychologie zielorientiert in Ihren Verkaufsgesprächen einzusetzen.

Dank Ihrer Persönlichkeit, dem strategisch richtigen Verkaufsgespräch und einem persönlichen Aktions-Plan inspirieren Sie Ihre Kunden und werden zum erfolgreichen Verkäufer!

Der Workshop ist bestens für Sie geeignet, wenn Sie im Verkauf oder Kundendienst tätig sind, Servicemitarbeiter sind oder Kundenkontakt haben.

Inhalte:

- Unterschiedliche Kundentypen & typgerechte Kommunikation
- Ausstrahlung & Auftreten: Der unmittelbare Einfluss auf Kundengespräche
- Die 5 Hauptkriterien im Kundenumgang
- Grundlagen der Neurowissenschaft: Gehirngerecht und kundengewinnend kommunizieren
- Kennenlernen einer smarten Methode, die Sie zum Ziel führt
- Positive und lösungsorientierte Sprache

Dauer: 1 Tag **Ort:** 1100 Wien, Moselgasse 32

Termine: finden Sie auf meiner Homepage www.rgh-consulting.at/termine

Abschluss: Teilnahmebestätigung

Ihre Investition: 480 Euro zzgl. 20 % MwSt. inkl. Seminarunterlagen & Fotoprotokoll