



EBERHARD · SEMINARE

Mensch Markt Umwelt



Seminar Programm

Logical Selling System 1 · LSS1 Kommunikation und Verkauf

Erfolgreich verkaufen mit Systematik und Freude

Ein Seminar der Verkaufsschulung
Datum und Ort auf Anfrage



Logical Selling System 1 · LSS1 Kommunikation und Verkauf

Das Logical Selling System 1 Seminar ist für Mitarbeitende mit Verkaufsverantwortung im Innen- und Aussendienst konzipiert worden. Klare Strukturen und Instrumente für kundenorientiertes, erfolgreiches Kommunizieren und Verkaufen in persönlichen Gesprächen so wie am Telefon werden während dem Seminar aufgezeigt und erarbeitet.

Nach dem Seminar wird der Teilnehmende den erfolgreichen Verkaufsvorgang grundsätzlich verstehen und in der Praxis sofort anwenden können. Mit persönlichen Verkaufs-Hilfsmitteln, die auf klarer Logik basieren, wird das hochprofessionelle und wirksame Verkaufsgespräch mit dem Kunden leicht und erfolgreich.

Seminardaten

- LSS1 Seminar: Datum auf Anfrage, 0830 - 1700 Uhr
 - Begrüssungskaffee um 0800 Uhr
 - Mittagessen, Pausengetränke und Kursunterlagen sind im
 - Seminarpreis inbegriffen
 - Teilnehmergebühr: Fr. 950.--.
- Weitere Teilnehmende der gleichen Firma oder Familie Fr. 850.--
pro Person

Seminarleitung

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat jahrelange Erfahrung in der Ausbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenzierter STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® Trainer.



Seminarmethode

Gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiel, Einzel- und Gruppenarbeiten. Dieses Seminar wurde für die Ansprüche und Bedürfnisse der heutigen Praxis entwickelt.

Seminarort

auf Anfrage: info@eberhard-seminare.ch



SEMINARPROGRAMM 1. Seminartag

0830 - 0900	Seminarbeginn, Vorstellung, Zielsetzung, Einführung Gespräche mit Kunden Persönlichkeits-Entwicklung - Zielsetzungsprozess
0900 - 1000	Logischer Verkaufs- und Kommunikationsablauf aufgeschlüsselt
1000 - 1020	Kaffeepause mit frischen Früchten
1010 - 1200	Angebots- / Dienstleistungskenntnisse und Nutzen, Nutzen in Angeboten aufzeigen Wichtigkeit und Bedeutung des Nutzens
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Barrieren-Überwindung Die Begrüssung des Gesprächspartners Die Gesprächseröffnung, der Gesprächsaufhänger
1410 - 1500	Fragetechnik, Teil 1, wie erfahre ich die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden? Persönlichkeitsentwicklung - Zuhören
1500 - 1520	Kaffeepause mit frischen Früchten
1520 - 1630	Fragetechnik, Teil 2
1630 - 1700	Die Präsentation eines Angebots, persönlich und am Telefon Produkte und Dienstleistungen verkaufen Termine vereinbaren, Termine „verkaufen“



SEMINARPROGRAMM 2. Seminartag

0830 - 0920	Feedback
0920 - 1000	Weshalb gibt es bei fast jedem Verkaufsvorgang hinderliche Einwände? Wie gehen wir mit Einwänden erfolgreich um? - Teil 1
1000 - 1020	Kaffeepause
1020 - 1110	Umgang mit Einwänden und Reklamationen - Teil 2
1110 - 1200	Abschlusstechnik - Wie beenden wir das Gespräch? - bei Verkaufsabschluss - Vorgehen, falls der Verkauf (noch) nicht gelungen ist - Persönlichkeits-Entwicklung - Haltung
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Persönliche Verkaufs-Unterlagen, Skript etc. herstellen, Gesprächsleitfaden für den praktischen Einsatz
1410 - 1500	Praxistraining Teil 1
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1630	Praxistraining Teil 2 mit Gesprächsanalysen Persönlichkeitsentwicklung - Kritikgespräche
1630 - 1700	Zusammenfassung, Umsetzung in der Praxis Fragen, Diskussion Seminarende