



EBERHARD · SEMINARE

Mensch Markt Umwelt



Seminar Programm

Logical Selling System 2 · LSS2 Praxistraining

Ein Seminar der Verkaufsschulung



Logical Selling System 2 · LSS2 Aufbau-Seminar für persönliches und telefonisches Verkaufen, Praxistraining

Das Aufbau-Seminar Logical Selling System LSS2 setzt effizientere Massstäbe im persönlichen und telefonischen Verkauf und verfolgt konsequent den Einsatz der im LSS1 vorgestellten Instrumente und Techniken.

LSS2 ist in der Praxis entstanden. Aus konkreten Erfahrungen in vielen Unternehmen. Es kombiniert die erfolgreichen Vorgehensmethoden zu einem schlagkräftigen, klaren und logischen Verkaufssystem. Daher auch sein Name.

Das wesentlichste Ziel ist, die täglichen, telefonischen Kundenkontakte im Unternehmen zu optimieren und die notwendigen persönlichen Kundenkontakte in gewinnbringende Verkaufskontakte umzuwandeln.

Zielsetzung des Seminars

Die Teilnehmenden erarbeiten und erweitern praktische Kenntnisse:

- wie Nutzen als Grundlage des Verkaufs
- wie Wirkungsvolle Fragetechnik in der Praxis
- wie Einwandbehandlung und Argumentation im Verkauf
- wie Audotraining und Analyse von Verkaufsgesprächen

Seminarort

Das Seminarhotel wird durch Sie nach ihren Bedürfnissen festgelegt und organisiert.

Seminartermin und Seminarzeiten

1. Tag, 0830 Uhr bis 1700 Uhr
2. Tag, 0830 Uhr bis 1700 Uhr

Seminarleitung

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



Seminartherapie

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



SEMINARPROGRAMM Tag 1

0830 - 0900	Seminarbeginn, Vorstellung, Zielsetzung, Einführung
0900 - 1000	Rückkoppelung mit Verkaufsablauf, systematische Struktur des persönlichen und telefonischen Verkaufs, aktiver und passiver Telefonverkauf 1. Teil
1000 - 1020	Kaffeepause
1010 - 1200	Rückkoppelung mit Verkaufsablauf, systematische Struktur des persönlichen und telefonischen Verkaufs, aktiver und passiver Telefonverkauf 2. Teil
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Herstellung von wichtigen Verkaufsunterlagen für die Praxis Skript, Nutzenlisten, Fragechecklisten, Einwand- und Argumentationslisten
1410 - 1500	Audioaufnahmen und Analysen zum Thema Nutzen
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1700	Audioaufnahmen und Analysen zum Thema Fragetechnik Einbeziehung der Antworten



SEMINARPROGRAMM Tag 2

0830 - 0900	Feedback
0900 - 0930	Welche Art Verkäufer bin ich? Selbsterkennungstest
0930 - 1000	Auswertung der Erkenntnisse und Einbau in die Verkaufsarbeit, Gruppenarbeit und Diskussion
1000 - 1020	Kaffeepause
1020 - 1200	Vorbereitung und Durchführung von Praxisfall 2 Preisgespräche führen, Preiseinwände behandeln
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Mein persönlicher Begleiter, Fragebogen für die eigene Entwicklung
1410 - 1500	Analyse, Fortsetzung Praxistraining 2 + 3
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1630	Fortsetzung Praxistraining 3
1630 - 1700	Zusammenfassung, Umsetzung in der Praxis Fragen, Diskussion Seminarende