



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



## Logical Selling System 1 · LSS1 Kommunikation und Verkauf

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

Es werden natürliche, auf den Menschen zugeschnittene und daher angenehme Verkaufstechniken eingesetzt, damit jeder Kunde optimal betreut wird und Unternehmens-Ziele zuverlässig erreicht werden.

### Zielsetzung des Seminars

Die Teilnehmenden erarbeiten und erweitern praktische Kenntnisse:

- wie der Verkaufs-Beratungsvorgang abläuft
- welche Gründe für kundenorientiertes, nutzenorientiertes Verhalten sprechen
- wie kurze, effiziente, vertrauensaufbauende Gespräche / Telefongespräche vorbereitet werden
- wie Verkaufsgespräche / Telefonverkaufsgespräche wirkungsvoll geführt werden
- wie Angebote nutzenorientiert gestaltet und effizient verkauft werden
- wie Motivation und Begeisterung durch eigene Massnahmen erhöht werden

### 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 lizenzierter STRUCTOGRAM® und TRIGORAM® Trainer.



### Seminarmethode

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



## SEMINARPROGRAMM Tag 2

|             |   |
|-------------|---|
| 0830 - 0920 | Feedback  |
| 0920 - 1000 | Weshalb gibt es bei fast jedem Verkaufsvorgang hinderliche Einwände?<br>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?<br>- bei Verkaufsabschluss<br>- Vorgehen, falls der Verkauf (noch) nicht gelungen ist<br>- Persönlichkeits-Entwicklung - Haltung |
| 1200 - 1330 | Mittagessen   |
| 1330 - 1410 | Persönliche Verkaufs-Unterlagen, Script etc. herstellen,<br>Gesprächsleitfaden für den praktischen Einsatz  |
| 1410 - 1500 | Praxistraining Teil 1   |
| 1500 - 1520 | Kaffeepause   |
| 1520 - 1630 | Praxistraining Teil 2 mit Gesprächsanalysen<br>Persönlichkeitsentwicklung - Kritikgespräche   |
| 1630 - 1700 | Zusammenfassung, Umsetzung in der Praxis<br>Fragen, Diskussion<br>Seminarende   |