



Fragetechniken im Verkauf

„Wer, wie, was, wieso, weshalb, warum, wer nicht fragt bleibt dumm.“

So lautet ein bekannter Reim, den Sie sicher auch aus Ihrer Kindheit kennen. Wieso tun sich heute viele Verkäufer so schwer, gute und wirksame Fragen zu stellen? In diesem Seminar lernen Ihre Verkäufer an praktischen Beispielen, wie mächtig wirksame Fragen sind. Das vorliegende Konzept basiert auf einem zweitägigen Training.

Inhalt:

Fragetechniken am 1. Trainingstag

- Offene Fragen
- Geschlossene Fragen
- Suggestivfragen
- Rhetorische Fragen
- Dissoziierte Fragen
- Hypothetische Fragen
- Rhetorische Wirkfrage (nicht mit der rhetorischen Frage zu verwechseln)
- Begründet offene Fragen
- Skalenfragen
- Nutzenkontrollfragen
- Reflektierende Fragen (Metakommunikation)

2. Trainingstag - Praxistransfer

- Akquise und Terminvereinbarung
- Warm-up und Vertrauensaufbauphase
- Bedarfsermittlungsphase
- Nutzenpräsentationsphase
- Einwandphase
- Abschlussphase
- Empfehlungsphase

Ziele:

- Ihre Verkäufer erlangen mehr Sicherheit in der Anwendung von Fragen
- Sie erhalten mehr wichtige Informationen vom Kunden
- Eine wichtige Grundlage für mehr Umsatz wird geschaffen

Methodik:

- Gehirngerechte Aufbereitung der Lerninhalte
- Fachvorträge
- Kurzpräsentationen
- Praktische Übungen (erlebnisorientiertes Lernen)
- Muenterrichtsmethoden[®]
- Fallstudien
- Gruppen- oder Partnerarbeiten

- Plenumsdiskussion
- Selbstlerninstrumente mit Aktionsplänen
- Wertschätzendes Feedback durch Gruppe und Referent

Voraussetzungen:

6 - 10 Teilnehmer

Termine:

08/10/2018

09/10/2018

08/11/2018

09/11/2018

10/12/2018

11/12/2018

Dauer:

2 Tage

Kosten:

Auf Anfrage

Kosten Hinweis:

Die Seminargebühren werden pro Person zzgl. ges. MwSt. berechnet. Pausengetränke und schulungsbegleitende Unterlagen sind in den Seminargebühren enthalten.

Firmenseminare auf Anfrage.

Ansprechpartner:

Angela Görwitz

+49 (30) 700 150 53 0

Veranstaltungsort:

YellowPark TrainingsAkademie

Uhlandstraße 165 - 166

D-10719 Berlin - Charlottenburg