SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-VT-009-3-1 Gesprächsleitfaden selbst entwickeln

SEMINARBESCHREIBUNG

Zur Best Practice im Vertrieb zählt in vielen Unternehmen ein Gesprächsleitfaden, nach dessen Vorgaben die Verkaufsgespräche geführt werden sollen. Der Vorteil eines solchen Leitfadens liegt dabei klar auf der Hand: Er erleichtert die Einarbeitung neuer Mitarbeiter im Vertrieb, trägt zum Qualitätsmanagement in der Verkaufspraxis bei und verhindert zugleich, dass Verkaufsgespräche durch Widerstand, Stress oder unerwartete Antworten des Kunden ins Stocken geraten. Das Problem dabei? Der Schlüssel zum Erfolg im Verkaufsgespräch ist die Authentizität des Verkäufers. Und die leidet massiv, wenn der Kunde bemerkt, dass sein Gesprächspartner eine vorgefertigte Routine abarbeitet. In unserem Seminar "Gesprächsleitfaden selbst entwickeln" lernen Sie daher, Ihren eigenen Gesprächsleitfaden zu erarbeiten: Für maximale Sicherheit und Authentizität im Verkaufsgespräch.

Verkaufsgespräche kundenorientiert führen - mit Ihrem individuellen Gesprächsleitfaden

Unser Seminar "Gesprächsleitfaden selbst entwickeln" vermittelt Ihnen Kommunikationsmodelle für die Gesprächsführung im Vertrieb, die es Ihnen ermöglichen, einerseits eigene Gesprächsleitfäden zu entwickeln, andererseits aber auch bestehende Leitfäden so anzuwenden, dass im Verkaufsgespräch stets Ihr individueller Kommunikationsstil durchscheint. Zu diesem Zweck erarbeiten Sie unter Anleitung unserer Experten einen exemplarischen Leitfaden. Sie legen die Begrüßung, die Überleitung zum Abschluss und das Ende des Gesprächs als Rahmenwerk des Gesprächsverlaufs im Verkauf fest und entwickeln Bausteine, um den Verlauf zwischen diesen Punkten flexibel zu gestalten. Dabei üben Sie sich darin, durch individuelle Bedarfsermittlung überzeugende Argumente zu finden, und lernen, Ihr Anliegen wie auch die Alleinstellungsmerkmale (USP) Ihres Angebots auf den Punkt zu bringen.

SEMINARINHALTE

Grundlagen: Erstellung eines Gesprächsleitfadens

> Vorteile eines Gesprächsleitfadens
> Ziele des Gesprächs
> Kommunikationsmodelle für die Gesprächsführung
> Analyse des Gesprächsverlaufs

Positionen definieren und mitteilen

> Was wollen Sie, was hat der Kunde davon?
> Zielformulierung einfach gemacht
> Individuelle Bedarfsermittelung

Gespräche eröffnen und beenden

> Begrüßung und Eröffnung
> Abschlussphase einleiten und suchen
> Ergebnisse fixieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	Öffentliches Seminar	Individual Seminar	Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805
Telefax: +49 (0)89 87577306
eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de
www.seminar-institut.de