



Business-Coach
Kommunikationstrainerin
Lehrtrainerin DVNLP

Coachingpraxis
Am Ziegelhof 2 • 77694 Kehl
Telefon 07851 7086212

barbara@hoelscher-busam.de

Tell well... and sell!

Kunden individuell ansprechen und überzeugen

In eng umkämpften Märkten gewinnen effiziente Verhandlungsstrategien immer mehr an Bedeutung. Produkte und Dienstleistungen erscheinen auf den ersten Blick austauschbar und der Preis wird für zahlreiche Einkäufer zum wichtigsten Kriterium. Erfolgreiche Verhandlungsführer sind vor allem gute Kommunikatoren, die persönlich souverän auftreten, leicht Beziehung zu ihren Gesprächspartnern aufbauen und Verhandlungen für beide Seiten gewinnbringend gestalten und zum Abschluss bringen.

Ziele:

- Die Rahmenbedingung für gelungene Kommunikation kennen und einsetzen lernen
- Verschiedene Verhandlungssituationen zielführend planen und durchführen
- Eine persönliche Strategie entwickeln
- Umsatz und Zufriedenheit steigern

Inhalte:

- Der Einstieg: Beziehung herstellen, Smalltalk
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs: Vorbereitung, Bedarfsermittlung, Vorteil-Nutzen-Argumentation, Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken, Empfehlung
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Kaufsignale identifizieren
- Mit Absagen positiv umgehen

Methoden:

- Kurze inhaltliche Inputs, Einzel- und Gruppenübungen, ggf. Auswertung von Videoaufzeichnungen

Inhaberin
Barbara Hölscher-Busam

www.hoelscher-busam.de