



Erfolgreich verkaufen durch Fragetechnik

„Wer fragt, der führt“ heißt es bekanntlich. Das gilt vor allem in Verkaufsgesprächen. Ein professioneller Verkäufer stellt dem Kunden in allen Gesprächsphasen Fragen, die ihm helfen, mehr über den Kunden, seine Bedürfnisse und Kaufabsichten zu erfahren, um schlussendlich einen Verkaufsabschluss herbeizuführen.

Mit gezielt eingesetzter Fragetechnik steuern Sie Ihre Verkaufsgespräche aktiv und wirken dabei nicht nur kompetent und souverän, sondern auch sympathisch. Darüber hinaus legen Sie damit den Grundstein für mehr Verkaufserfolg.

Professionelle Fragetechnik im Verkaufsgespräch heißt, die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt zu stellen, um

- das Kundeninteresse zu ermitteln
- Bedürfnisse und Wünsche des Kunden zu erfahren
- die Kaufmotivation zu erhöhen
- den Verkaufsabschluss herbeizuführen

Inhalte:

1. Gute Frage? Schlechte Frage?
2. Welche Fragearten und Fragetypen gibt es?
3. Reflexion des eigenen Fragestils.
4. Welche Frage stelle ich zu welchem Zeitpunkt im Verkaufsgespräch?
5. Wie Sie schwierige Verkaufsgespräche mit gezielt eingesetzter Fragetechnik positiv beeinflussen können.
6. Wie Sie durch Fragen Gespräche lenken und Probleme lösen können.

Zielgruppe:

Verkäufer und Kundenberater (branchenübergreifend)

Referent:

Eva Reinhardt
Personalentwicklung

Gebühr:

320,00 Euro netto (Mitglieder des EHV)
420,00 Euro netto (Nichtmitglieder)

Termin:

16. Oktober 2018

Ort:

Kassel





Ihre Referentin:

Eva Reinhardt



begleitet, trainiert und berät seit über 10 Jahren Menschen in Unternehmen und Organisationen darin, ihre kommunikativen Fähigkeiten zu (er-)kennen und weiter auszubauen.

Führungs- und Nachwuchsführungskräfte in Veränderungsprozessen zu begleiten und zu entwickeln ist ein Schwerpunkt ihrer Arbeit.

Frau Reinhardt ist Diplom Sozialpädagogin, ausgebildete Kommunikationstrainerin und Coach. Sie entwickelte bereits während ihres Studiums eine Leidenschaft für Vertriebs- und Verkaufstätigkeiten. So arbeitete sie viele Jahre als Sales Managerin unter anderem in der IT Branche.

Verkaufen bedeutet für sie viel mehr als einfach nur ein Produkte „an den Mann“ zu bringen. Erfolgreich verkaufen heißt nicht „nur“ Verkaufstechniken anzuwenden. Es ist vielmehr eine wertschätzende Einstellung dem Kunden gegenüber und ein ernstgemeintes Interesse an dessen Bedürfnissen. Es geht darum, den Kunden wirklich zu verstehen.

Schon zu Anfängen ihrer Vertriebs- und Verkaufskarriere begann Sie ihre pädagogischen Fähigkeiten mit ihrem Verkaufstalent zu verbinden und machte ihr Wissen für andere nutzbar.

Während ihrer selbstständigen Tätigkeit hat Frau Reinhardt Führungsstrukturen, Prozesse und die darin kommunizierenden Menschen in verschiedensten Branchen mit unterschiedlichen Problemstellungen begleitet und kennengelernt. Auf diese Weise hat sie sich einen breiten und wertvollen Erfahrungsschatz aufgebaut.

