

Verkaufstraining

Einwände entkräften

Präsenzseminar

Widerstände überwinden und Übereinstimmung erzielen

Trainingsinhalte:

Nach Abschluss dieses Moduls können die Teilnehmer: • Einwände ausräumen, indem Sie eine Win-Win-Situation schaffen • Widerstände des Kunden abbauen, indem Sie Übereinstimmungen finden • die sechs häufigsten Arten von Einwänden selbstsicher entkräften

Nutzen des Trainings:

In den meisten Verkaufssituationen müssen erst Einwände des Kunden ausgeräumt werden, bevor er sich zum Kauf entschließt. Viele Verkäufer reagieren auf Einwände leider so, dass der Kunde das Interesse verliert.

Ziele, die Sie mit dem Training erreichen werden:

Der richtige Umgang mit Einwänden ist ein Prozess: Er beinhaltet sowohl aufmerksames, einfühlsames Zuhören als auch positive, an Fakten orientierte Antworten auf die Bedenken des Kunden. Einwände von Kunden sind nicht immer rational – sie sind sogar oft ausgesprochen emotional. Auf diese emotionalen Bedenken Ihres Kunden sollten Sie angemessen reagieren. Finden Sie heraus, was ihn konkret vom Kauf abhält – nur dann bauen Sie langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen auf.