

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesterei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**  
Wir **machen** das.

## TRAINING

### Effektive Verkaufsgesprächsführung



## IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie sind neu im Vertrieb oder bereits seit längerem mit vertrieblichen Aufgaben betraut und möchten ihre vertrieblichen Fertigkeiten weiter ausbauen? Wollen sich auf die spannenden Herausforderungen im Verkauf optimal und professionell vorbereiten und Ihr verkäuferisches Geschick und vertriebliches Know-how vertiefen? Um letztlich Ihre verkäuferischen Erfolge weiter zu steigern? Dann sind Sie bei uns richtig. Vertrauen Sie uns. Wir machen das.

## UNSERE LÖSUNG

- » Vermitteln von Tipps und Methoden in allen Phasen eines Verkaufsgesprächs
- » Vertriebliche Kommunikation verbessern: Kunden verstehen und bedarfsgerecht überzeugen mit Insights Discovery®
- » Zielführende Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- » Entwickeln und Trainieren individueller Gesprächseinstiege (Begrüßung, Kompetenzermittlung)
- » Erarbeitung wirkungsvoller Methoden zur Bedarfsanalyse (Fragetechniken, aktives Zuhören, Paraphrasieren)
- » Effektive Angebotsunterbreitung (Nutzenargumentation, Zeugenumlastung, Vor- und Einwandbehandlung, Preisargumentation)
- » Einstudieren von Verkaufsabschlusstechniken (Testabschluss, Kaufsignale erkennen, Abschlusstechniken, Zusatzverkauf durch Up/Cross-Selling, Verabschiedung)
- » Professionelle Gesprächsnachbereitung

## IHR NUTZEN

- » Steigerung der vertrieblichen Erfolgs- und Abschlussquote
- » Vermittlung erfolgreicher und bewährter Techniken zur Gesprächsführung in allen Phasen des Verkaufsgesprächs – vom Gesprächseinstieg bis zum Abschluss
- » Ausarbeitung individueller, praxistauglicher Formulierungen und Gesprächshilfen
- » Nachhaltiges Einüben durch Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten
- » Freilegung des Kundennutzens der eigenen Produkte und Dienstleistungen
- » Einüben wirkungsvoller Produktvorteils- und Nutzenargumentationen
- » Einstudieren wirkungsvoller Methoden zur Vor- und Einwandbehandlung
- » Bereitstellung eines „Grundlagen-Nachschlagewerks“ für den praktischen Gebrauch
- » Trainieren von Techniken, um zum Abschluss zu kommen und den „Sack zu zumachen“