

Kommunikation & Verkauf / Reklamation

Erfolgsfaktor Zuhören & Fragetechnik

30.-31. Mai 2023

INHALT

Das HABNEA Modell am POS (Point of Sale) effektiv einsetzen:

HABNEA = Haltung-Ansprache-Bedarf-Nutzen-Einwand-Abschluss

- Können Kunden meine Gedanken lesen?
- wie meine Gedanken das Verkaufsgespräch beeinflussen
- Wie werde ich zum Gestalter im Verkauf?
- Was sind effektive Ansprachen?
- den Bedarf erfragen und durch aktivierendes Zuhören mehr erfahren und mehr erreichen
- Wie vermeide ich Verhinderer guten Zuhörens?
- den individuellen Nutzen des Kunden in den Vordergrund stellen
- bei Beschwerden und Einwänden aufmerksam hinhören und diese positiv behandeln
- den Abschluss gekonnt einleiten und den Auftrag einholen
- meine eigenen ‚Hot Buttons‘ kennen und achtsam damit umgehen
- Kritik und negativen Aussagen die negative Kraft nehmen
- die Phasen des Beschwerdemanagements wirksam umsetzen
- sofortige Umsetzung in allen Situationen



UNSER TIPP

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Aspekte verkaufsorientierter Kommunikation und erfolgreichen Zuhörens.

ZIELGRUPPE

alle Personen mit Kundenkontakt

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

TRAINER

Jürgen Melmuka

BEGINN / DAUER

9.00 Uhr - ganztägig (bis ca. 17.00 Uhr)

ABSCHLUSS

mit Abschlusszertifikat

SEMINARGEBÜHR

€ 390,- für OPTICON Partner

€ 490,- für alle anderen Teilnehmer

Die Seminargebühr beinhaltet alle Unterlagen sowie die Verpflegung während des Seminars.

6
CREDIT
POINTS



alle Preise exkl. MwSt.