



Verkäuferausbildung

Das TOPP-Seminar für effektive Verkäufer und Menschen im Kundenkontakt

Willkommen im Verkauf

Mit dieser Seminarreihe schaffen Sie sich eine solide Basis für Ihre Tätigkeit als Verkäufer. Sie absolvieren eine **intensive Grundausbildung** in allen für den Verkauf relevanten Themen. Sie werden fachlich auf die Aufgabe als Verkäufer bestmöglichst vorbereitet.

Unsere Verkäuferausbildung verstehen wir als einen **dualen Prozess**. Der **Wissenstransfer** findet in den Seminaren statt, **Umsetzung und Praxistransfer** erfolgt in den jeweiligen Betriebsphasen. Für die Zeit zwischen den Seminaren erhalten Sie **konkrete Aufgaben, um das Gelernte anzuwenden und umzusetzen**.

Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Sie werden motiviert, mit Begeisterung Ihren persönlichen Weg in die Welt des Verkaufens zu beschreiten. Sie erzeugen starke Kauflust durch situatives Agieren mit Ihrem Kunden.
Lernen und umsetzen mit Freude!

Umsetzungsgarantie

Wenn Sie im Laufe des zweiten Trainingstags erkennen, dass Ihnen die Umsetzung der Lerninhalte nicht gelingt, können Sie das Training abrechnen und bekommen den **kompletten Teilnehmerbetrag zurück erstattet**.

Trainingsinhalte

Modul 1: „Kommunikation und Persönlichkeit“

- ✓ Verkäuferselbstvertrauen
- ✓ Die Erwartungen Ihrer Kunden
- ✓ Zwischenmenschlicher Eindruck
- ✓ Kommunikation im Verkauf
- ✓ Wirkung und Persönlichkeit

Modul 2: "Das Verkaufsgespräch"

- ✓ Begrüßung
- ✓ Bedarfs- und Bedürfnisanalyse
- ✓ Angebot präsentieren
- ✓ Produktpräsentation und Nutzen-Argumentation
- ✓ Einwandbehandlung
- ✓ Preisgespräch und Kaufabschluss
- ✓ Nachkaufbetreuung

Modul 3: "Der Verkaufsprozess I"

- ✓ Kundengewinnung
- ✓ Akquisition und Telefontraining
- ✓ Reklamationsgespräche
- ✓ Planung und Organisation des Verkaufsaltages

Modul 4: "Der Verkaufsprozess II"

- ✓ Warenpräsentation
- ✓ Ziele setzen und erreichen
- ✓ Leitfaden für Verkaufsgespräche
- ✓ Typgerecht verkaufen
- ✓ Angebote nachfassen

Ihre Investition:
lediglich 3.960 Euro (+ 19% MwSt.) und
12 Tage Zeit, steuerlich absetzbar.





Verkäuferausbildung

Das TOPP-Seminar für effektive Verkäufer und Menschen im Kundenkontakt

Trainingsmethodik

Vortrag, Gruppendiskussion, Kleingruppenarbeit, Präsentation, Feedback, Lehrgespräche, Einzel- und Partnerübungen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich branchenübergreifend an Verkäufer, die neu in der Aufgabe sind und/oder noch keine Verkäuferausbildung absolviert haben.

Ihre Vorteile auf einem Blick

- ✓ 100 % praxisorientiert
- ✓ Konkrete Formulierungen für Ihren Alltag
- ✓ Angebotsoptimierung durch Gruppenfeedback
- ✓ Aktivtraining am eigenen Produkt/Dienstleistung
- ✓ Kein Risiko, da Umsetzungsgarantie
- ✓ Max. 15 Teilnehmer

Termine 2013

- Modul 1: 21.-23.08.2013
- Modul 2: 18.-20.09.2013
- Modul 3: 16.-18.10.2013
- Modul 4: 13.-15.11.2013



Ort: Rhein-Main-Gebiet



Trainerin

Sabine Zühlke-Storbeck

Zühlke Training und Beratung
Hessenring 143
61184 Karben
T 06039.929691
F 06039.929694

sabine.zuehlke@zuehlke-training.com
www.zuehlke-training.com

Als gelernte Kauffrau, Touristikfachwirtin, ausgebildete Verkaufstrainerin und Business Coach, verfügt Frau Zühlke-Storbeck **über 25 Jahre Vertriebserfahrung.**

Als Bereichs- und Vertriebsleiterin war die heutige Trainerin für bis zu 120 Mitarbeiter verantwortlich – für die Bereiche Akquise, Verkauf und Schulung.

Die Seminargebühr beinhaltet:

- ✓ 12 Trainingstage von 09:00 bis 17:00 Uhr
- ✓ Tagungspauschale (Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen)
- ✓ Arbeitsunterlagen (Handout, Schreibblock, Stift)
- ✓ Fotoprotokoll
- ✓ Teilnahmezertifikat

Hinweis

Sie können dieses Seminar auch als **Inhouse-Seminar** buchen. Bitte nehmen Sie hierzu Kontakt mit uns auf.

Anmeldung – per Fax an 06039 / 92 96 94

Hiermit melden wir Personen zum Seminar am an.

Firma	
Vor- und Zuname, E-Mail	
Vor- und Zuname, E-Mail	- 5 %
Vor- und Zuname, E-Mail	- 10 %
Vor- und Zuname, E-Mail	frei
Straße	
PLZ, Ort	
Datum, Unterschrift	