VICTORY
Sales Academy

Abschlusstechniken der Top-Profis im Vertrieb

2-Tage Verkaufstraining

www.interconnectionconsulting.com

Emotionales Verkaufen: Kennen, Können, Umsetzen

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings: Abschlusstechniken

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich durchführen

Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren

Wie Sie eigene und fremde Abschlussbarrieren erkennen und abbauen

Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen

Wie Sie mit unterschiedlichen Menschentypen erfolgreich bis zum Abschluss verhandeln

Wie Sie Widerstände in „Vorwände“ und „Einwände“ unterscheiden können

Wie Sie sich positiv für den Abschluss stimulieren

Die 7 wichtigsten Abschlusstechniken

Danach können Sie…

Vorwände erkennen

Mit Einwänden richtig umgehen

„Ihre“ Abschlusstechnik bei den richtigen Menschentypen einsetzen

Ihre Erfolge ganz einfach programmieren

Jedes Abschlussgespräch bis zum Schluss auf den Punkt bringen

Auch in schwierigen Situationen souverän handeln

Seriös nach dem „Win-Win-Prinzip“ abschließen

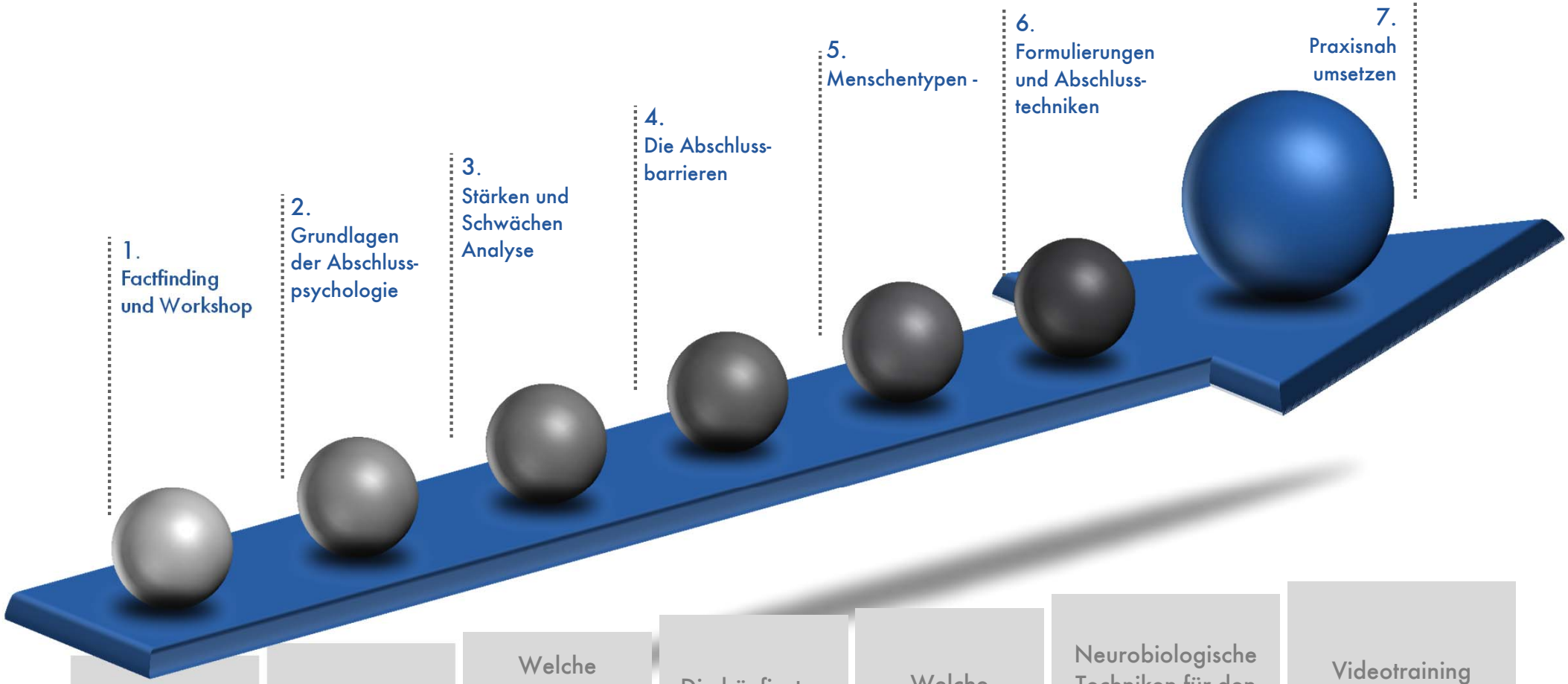
Aus Neukunden – Stammkunden machen

© Interconnection Consulting

In zwei Tagen zum Abschlussprofi

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Abschlusstechnik

Trainingsaufbau



Maßschneiderung, Firmenanalyse, VK Analyse	Wie funktionieren unterschiedliche Menschen	Welche Abschlusstechnik passt zu mir und meinen Kunden	Die häufigsten Widerstände und wie man damit umgeht	Welche Technik passt zu welchem Menschentyp	Neurobiologische Techniken für den Abschluss Ein- und Umsetzung	Videotraining und Meisterstück

© Interconnection Consulting

In 3 Schritten zum Verkaufsprofi

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Intensives Factfinding

1

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Kundenanalyse
- Workshop und anpassen des Trainings

Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben und Profi-Feedback

Umsetzung in die Praxis

3

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispielen bis zur kompetenten Anwendung, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

© Interconnection Consulting

Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Abschlusstechniken

Kosten, Zeitplan und unser USP

	Projektschritt	Dauer
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage
2	Trainingskonzeption	1 Tag
3	Training & Umsetzung	2 Tage

*optional

Unser USP

Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.

Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisses des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und –Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

© Interconnection Consulting

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani– Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdpresser– Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdpresser@interconnectionconsulting.com

IC

we show you the way

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com

© Interconnection Consulting