



**Die Techniken der
Erfolgreichen im Verkauf
- Banken- und Versicherungen**

2(+1)-Tage Verkaufstraining

Die Techniken der Erfolgreichen im Verkauf - Banken- und Versicherungsbranche: Kennen, Können, Umsetzen

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings:

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Im ersten Schritt wird die Haltung, Einstellung und Motivation des Verkäufers durch einen Test herausgefunden und analysiert

Auf Basis dieser Erkenntnisse werden die Verhaltensweisen von der Vorbereitung bis zum Abschluss erlernt und geübt

Widerstände und Einwände von Vorwände zu unterscheiden werden erlernt

Die Einwand- und Vorwandbehandlung in der Banken- Versicherungsbranche wird trainiert

Es wird das ‚Was‘ und das ‚Wie‘ in der jeweiligen Verkaufssituation eingeübt und je nach Persönlichkeit des Teilnehmers umgesetzt

Grundlagen des Verkaufs am Telefon und der Körpersprache im Verkauf werden erlernt

Unterschiedliche Menschentypen einschätzen und nach deren Motive verkaufen und präsentieren

Die wichtigsten Abschlusstechniken erlernen und in der Übung einsetzen



Mehrwert

Das Training ist auf Basis der neuesten und anerkanntesten neurobiologischen Erkenntnisse entwickelt.

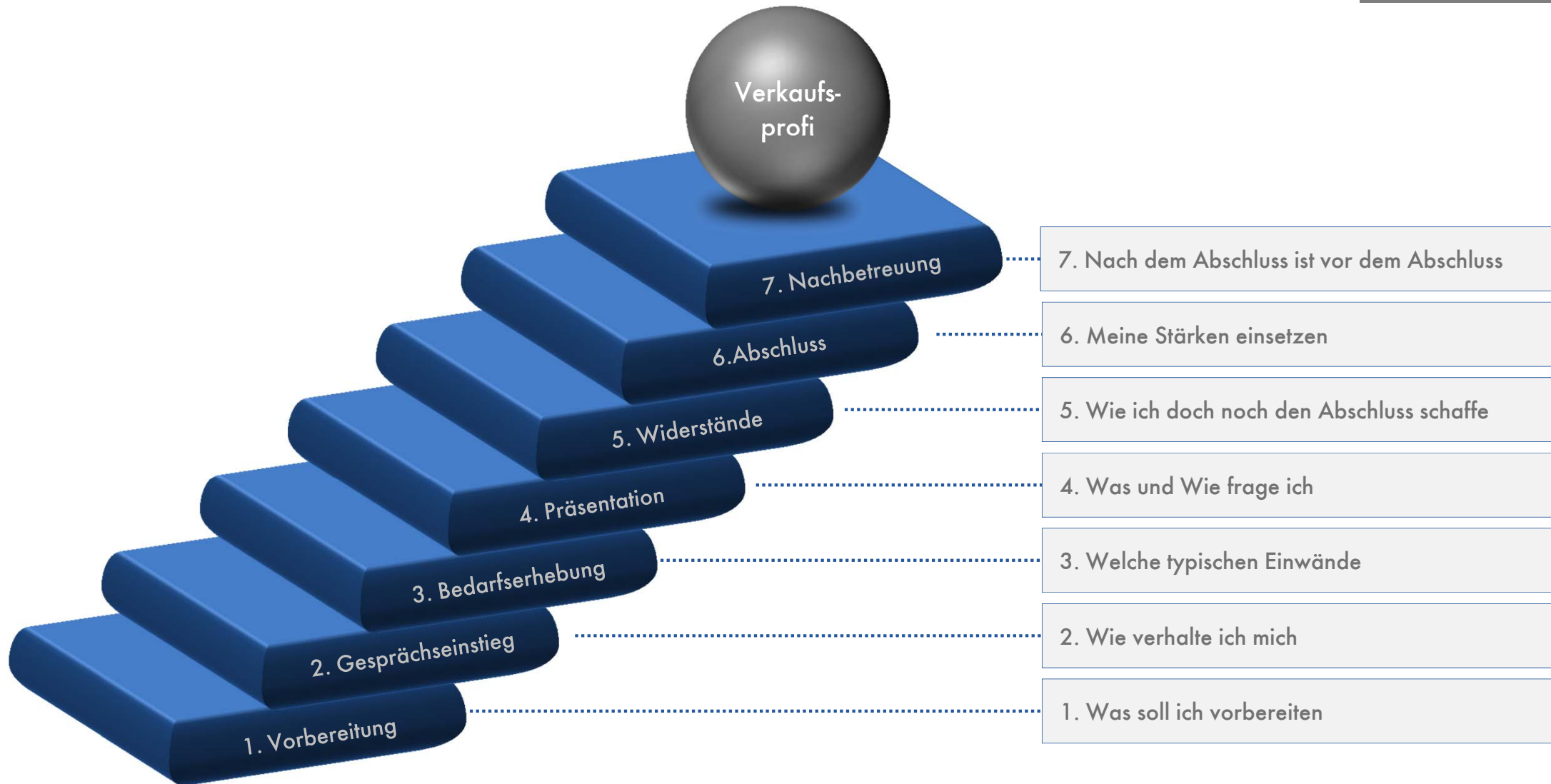
Es hat einen sehr starken Praxisbezug

Reale Verkaufssituationen werden sowohl theoretisch mit Beispielen erklärt als auch durch intensive Rollenspiele erarbeitet und durch Profi-Feedbacks optimiert

Die Techniken der Erfolgreichen im Verkauf: Banken- und Versicherungsbranche

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des erfolgreichen Verkaufs

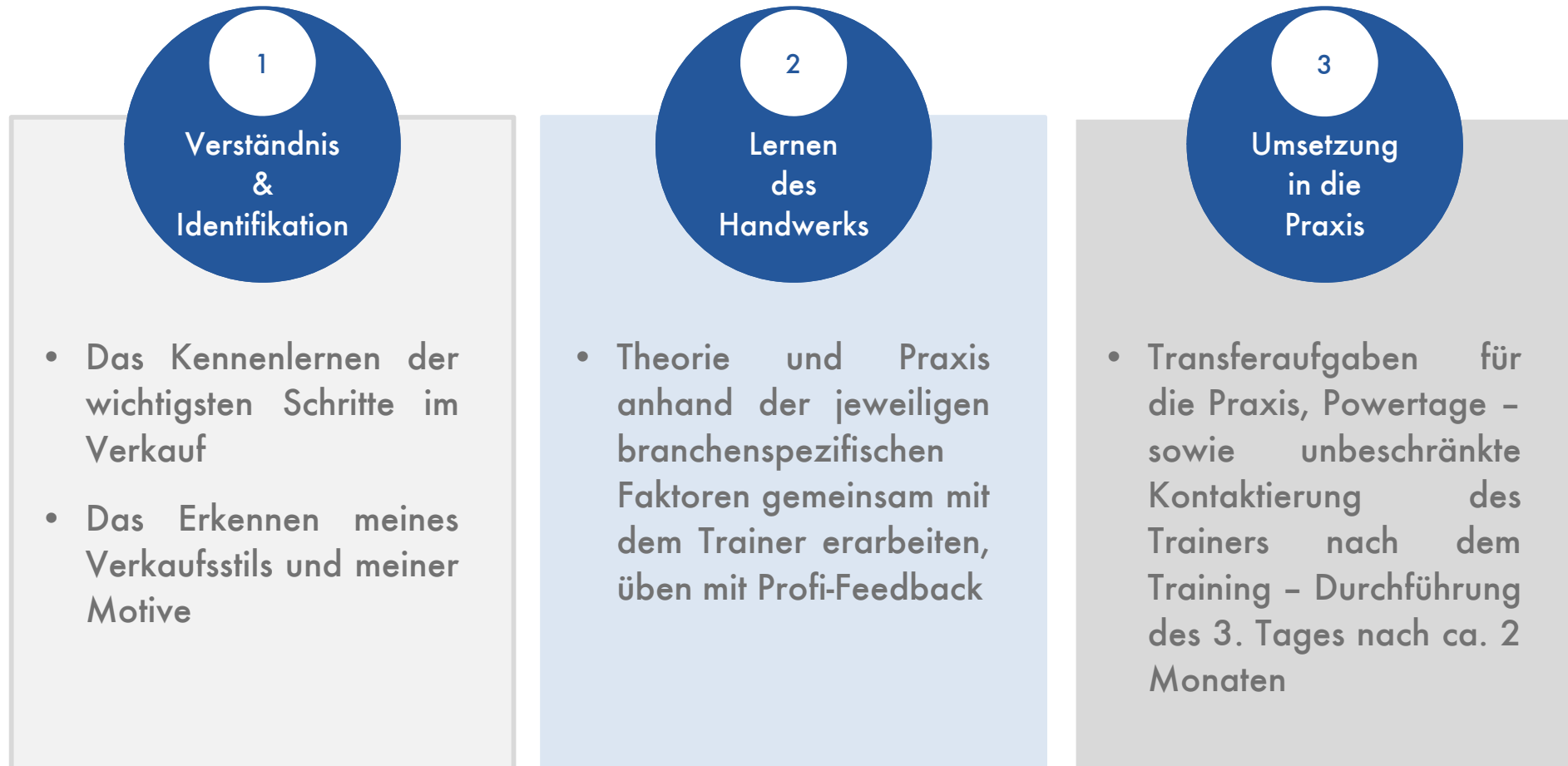
Trainingsaufbau



In 3 Schritten zum Verkaufsprofi der Banken- und Versicherungsbranche

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf



Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Die Techniken der Erfolgreichen im Verkauf – Banken- und Versicherungen

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	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.
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	1 Tag	
*optional			
Kosten			Über Interconnection
Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse 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.			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.

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

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

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way