

Aktives Verkaufen

... oder die Kunst Menschen zu gewinnen

| | |
|-------------|---|
| Zielgruppe: | Mitarbeitende aller Stufen, welche sich im Tagesgeschäft mit dem Verkauf von Dienstleistung und Produkten beschäftigen. |
| Ziel: | Die Teilnehmenden sind in der Lage, den Zusammenhang menschlicher Kompetenz und aktiven Verkaufens zu erkennen und dieses Wissen im Alltag effizient umzusetzen. Sie vertiefen das bereits erlernte Wissen anhand konkreter Fallbeispiele zum Thema „Zielsetzung im Verkauf“. |
| Inhalt: | <ul style="list-style-type: none">- Klare Verkaufsziele setzen und erreichen- Gästetypologie- Aktive Kommunikation (Fragestellungen und Techniken)- Wie es gelingt, den Gast/Kunden für sich zu gewinnen- Körpersprache und Verkauf |
| Nutzen: | Anhand der erarbeiteten Resultate erfolgt eine praxisorientierte Hilfestellung in Form konkreter Tipps für den Arbeitsalltag. Die Teilnehmenden erkennen, dass erfolgreiches Verkaufen nur da erfolgreich ist, wo es gelingt, den Gast/Kunden dort abzuholen, wo er steht. |
| Methode: | Wir nutzen sowohl Gruppenarbeiten als auch das Lehrgespräch. Zudem werden Zielsetzungen in Einzelarbeit, betriebsspezifisch erarbeitet. |
| Daten : | individuell nach Absprache |
| Dauer: | 1 Tag |
| Leitung: | Laetitia Hardegger / Markus Marthaler |