



Professionell Verkaufen

Das Verkaufstraining mit der größten Praxisorientierung am Markt

Was nützen die besten Verkaufstechniken, wenn der Mitarbeiter diese nicht in seinem Arbeitsalltag umsetzen kann?

Häufig werden Themen wie Kundenansprache, Bedarfsermittlung und Zusatzempfehlung sehr allgemein und theoretisch behandelt. Beim Hutner Praxistraining übt der Teilnehmer die vermittelten Techniken intensiv im eigenen Sortimentsbereich. Alle Themen werden mit Praxisbeispielen und Übungen auf den eigenen Produktbereich der Teilnehmer abgestimmt. Die lockere Atmosphäre, Gruppenarbeiten, Lehrgespräche und Praxisübungen sorgen für eine hohe Teilnehmeraktivität, die neben dem Spaß auch den Behaltenswert steigern.

Da alle Trainer selbst im Verkauf tätig sind, kennen sie die Herausforderungen der Praxis. Sie holen die Teilnehmer ab und begeistern sie für die Aufgabe der Kundenberatung. Der Teilnehmer ist nach dem Training in der Lage, die erarbeiteten Themen sofort in seine Arbeitspraxis zu integrieren.





Trainings-Methoden

- Erarbeitung von Optimallösungen
- Vorträge & Gruppenarbeiten
- Praxisübungen
- Videotrainings

Teilnehmerkreis

- alle Mitarbeiter im Verkauf

Umfang/Dauer

- 3-tägiges Praxistraining als externes Seminar
- Individuelle Dauer bei Inhouse Seminaren

Bausteine

Empfehlung für 2-tägiges Basistraining Professionell Verkaufen

- Was wächst?
Die Entwicklung in Handel und Gesellschaft
- Bewusste Eigenprogrammierung
Das gewünschte Programm selbst einstellen
- Der erste Eindruck
Wie man Freunde gewinnt
- Kontaktphase
Der Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen
- Aktive Kundenansprache
Wie wir unsere Gastgeberrolle optimal ausfüllen
- Bedarfsermittlung
Nur wer fragt bekommt Antworten
- Praxistraining
Kennen, können, anwenden
- Zielsetzung
Umsetzungsquoten erhöhen mit der Hutner Maßnahmenplanung

Alle Bausteine des offenen Trainings sind auch als Inhouse Bausteine buchbar.



Weitere Bausteine für Inhouse Seminare

Verkaufs-Aufbaustufe

- Produktvorlage
Appetit machen durchs richtige Anrichten
- Kaufsicherung
Das „JA“ des Kunden absichern
- Zusatzempfehlung Basis
Zündende Ideen für den Kunden
- Verabschiedung
Der letzte Eindruck bleibt
- Einwandbehandlung
Kundeneinwände als Chance nutzen
- Preisnennung
Die Sandwichmethode zur optimalen Preisverpackung
- Mehrfachberatung
Das Jonglieren von zwei und mehr Kunden
- Hutner Bilder Methode
Stimmungen erzeugen erleichtert die Zusatzempfehlung
- Der Small Talk im Beratungsgespräch
Die natürliche Brücke zum Kunden

Moderne Psychologie

- Lebensstil & Einstellung
Erfolg und Misserfolg – eine Sache der Einstellung
- Fish
Kreative Ideen angeln für den Berufsalltag
- Die Sicht der Dinge
Oder jede Münze hat zwei Seiten
- OK Zustände
Die Basis für mehr Kundenverständnis
- XY Spiel
Die positive Auflösung des Neidprinzips

Sonstige Themen

- Der Kunde ist unser Gast
Serviceleistung als Geschenk
- Power Talking
Die Auswirkung der Sprache auf mich und mein Umfeld
- Kostendenken
Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge kennenlernen
- Leistungsentwicklung
Mit Spaß und Biss an eigenen Leistungskennzahlen arbeiten
- Teamentwicklung
Individuelle, kundenbezogene Module nach Absprache