

Kommunikation im Verkauf

Zielgruppe

AussendienstmitarbeiterInnen in der pharmazeutischen Industrie und anderen Branchen im Gesundheitswesen

Ziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage, durch verbesserte Kommunikation ihre Verkaufsgespräche zu optimieren. Das Seminar motiviert und spornt zu effizientem Handeln im Verkauf an. Zudem verbessern die TeilnehmerInnen ihre personale, soziale und kommunikative Kompetenz.

Inhalte

Psychologische Grundlagen der Bedürfnisse und der Motivation
Grundlagen der Kommunikation
Gezielter Einsatz der Fragetechnik
Aktives Zuhören
Vorwand- und Einwandbehandlung
Strukturierung des Verkaufsprozesses
Video-Training und Feedback

Dauer

2 Tage zu jeweils 8 Unterrichtsstunden
maximal 12 TeilnehmerInnen