MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER

BAD HARZBURG · ZÜRICH

Verkaufsrhetorik
- das firmeninterne Seminar

Aus dem Programm

- **Was heißt verkaufen?**
- **Grundkenntnisse „Verkaufspsychologie“**
- **Der Gesamteindruck des Verkäufers**
- **Gewinnung neuer Kunden**
- **Die Vorbereitung auf den Kaufwiderstand**
- **Wie verbessere ich meinen Wortschatz?**
- **Das Verkaufsgespräch**
  - **Eröffnungsphase**
  - **Vertrauensphase**
  - **Fachphase**
  - **Abschlussphase**
- **Typische Fehler im Verkaufsgespräch**
- **Abbau von Redehemmungen, um sicherer und gewandter aufzutreten**
- **Wer fragt - der führt - der gewinnt**
- **Behandlung bestimmter Kundentypen**
- **Kinesik - die Kunst der Körpersprache**
- **Die 10 Methoden der Preisargumentation**
- **Die Abschlusstechniken im Verkaufsgespräch**

Ein Seminar mit Video-Einsatz

Seminarziel

ein firmeninternes Seminar, das sich ausschließlich mit den speziellen Fragen und Problemkreisen Ihres Unternehmens befasst.

Teilnehmer

Alle, die von Ihrem Unternehmen für diese Veranstaltung vorgesehen sind.

Seminarort/-termin

An einem Ort und zu einem Termin Ihrer Wahl

Seminarzeiten

nach Absprache

Seminargebühr

nach Vereinbarung

Seminarleiter

Uwe Klenner
Dozent und Verkaufstrainer

Management Institut Ruhleder
Postfach 13 03 - PLZ 38655
Bismarckstraße 64 - 38667 Bad Harzburg
Telefon 0 53 22 / 96 72-0
Telefax 0 53 22 / 2047
Internet: www.ruhleder.de
E-Mail: info@ruhleder.de