

Professionelle Beratung leicht gemacht

Bei der Beratung zu Ihren Leistungen und Produkten geht es um eine abschlussorientierte Kommunikation. Doch wie führt man Beratungsgespräche zielgerichtet und welche Techniken gibt es um den Kunden nachhaltig zu überzeugen. Die Verbesserung des Verhaltens in solchen Situationen steht im Mittelpunkt dieses Trainings. Neben den Grundlagen bieten praktische Übungen die beste Möglichkeit Erfahrungen zu sammeln. Bringen Sie Ihre „Problemfälle“ gerne mit.

Themen:

- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Körpersprache
- Rhetorik
- Präsentation
- Struktur im Gespräch
- Argumentationstechniken
- Kundennutzen formulieren
- Preis- und Rabattgespräche
- Abschlussgespräche führen und sich durchsetzen

Nutzen:

- Sie können Ihre Kunden aufgrund Körpersprache und Rhetorik einschätzen
- Sie nutzen feste Strukturen für Ihre Beratungsgespräche
- Sie wissen den Kundennutzen zu formulieren

Ziel:

Sie steigern Ihre Umsätze und wissen genauer, was Ihre Kunden wirklich wollen. Professionell generieren Sie daraus Zusatzgeschäfte und erhöhen die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Kundenkontakt in Beratung und Vertrieb

Dozent:

Andreas Bachmann

- 28 Jahre Marketing- und Vertriebs Erfahrung
- 23 Jahre Führungserfahrung und -verantwortung
- 23 Jahre Praxis als Berater, Trainer, Coach, Dozent und Moderator
- 10 Jahre Projekterfahrung mit Digitalisierung
- 7 Jahre Unternehmensführung
- www.akademie40.de

Termine:

Dienstag, 30.10.2018

Anmeldeschluss:

Dienstag, 16.10.2018

Unterrichtszeiten:

09:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Lehrgangskosten:

149,00 €

Ort und Durchführung:

Handwerkskammer Service GmbH Würzburg
Dieselstraße 9
97082 Würzburg

Abschluss:

Teilnahmebescheinigung

Ansprechpartner:

Tobias Hirsch
Handwerkskammer Service GmbH Würzburg
Dieselstraße 9
97082 Würzburg
Tel.: 0931 320942-42
Fax: 0931 320942-69
tobias.hirsch@hwk-service.de