

# Verkaufstraining für den Außendienst

*Der Verkaufserfolg eines Unternehmens beruht in hohem Maße auf den überdurchschnittlichen Fähigkeiten seiner Außendienstmitarbeiter. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Möglichkeiten des persönlichen und strategischen Verkaufens mit Gebietsaufbau, Tourenplanung und Türöffner-Techniken. Neben Kundentypologie, Motivation und psychologischen Hintergründen werden zahlreiche Verkaufs- und Abschluss-techniken bis hin zum „Verkaufen mit emotionaler Intelligenz“ aufgezeigt. Gesprächs- und Verhandlungsführung für eine erfolgreiche Preisdiskussion und Reklamationsbearbeitung runden das Thema ab.*

## **Einleitung**

### **Verkaufsmanagement**

- Die hohe Kunst des Verkaufens
- Der persönliche Verkauf
- Das strategische Verkaufen
- Gebietsübernahme und Gebietsaufbau
- Die Tourenplanung
- Schlüssel- und Türöffner-Produkte
- Kunden-Typologie
- Der Kaufabschluss

### **Die Motivation im Außendienst**

#### **Verkaufpsychologie**

- Der Verkäufer muss zuerst sich als Person verkaufen
- Die Stärkung der eigenen Psyche
- Die Einstellung gegenüber unseren Kunden
- Die Verhaltenspsychologie bei problematischen Kundengesprächen
- Verkaufen durch emotionale Intelligenz
- Die Körpersprache
- Die Verkaufspsychologie in Stichworten

#### **Verkaufstechniken**

- Rhetorik
- Verkaufs- und Verhandlungsgespräche
- Fragetechniken
- Preisdiskussion
- Reklamationsbehandlung

#### **Zusammenfassung**

#### **Transfersicherung**