



Stimmt die Chemie?

www.effektive-kundenbetreuung.de

Training •
Coaching •
Beratung •

»Faires Verkaufen« (Training)

Fast alle Kunden kaufen aus dem Bauch heraus. Erst danach begründen sie ihren Kauf rational. Für den Verkäufer/die Verkäuferin heißt das: Wie komme ich beim Kunden auf der Gefühlsebene an? Wie erfahre ich, was er wirklich will? Wie spreche ich ihn an? Welchen Nutzen hat er vom Angebot?

»Faires Verkaufen« heißt, die Sehnsüchte des Kunden zu erkennen. Und dabei selbst Mensch zu bleiben... Für einen gesunden Umsatz!

Die Inhalte:

- eine positive innere Einstellung finden
- Chemie zum Kunden herstellen
- Bedarf ermitteln – kurz und knackig
- aktiv sprechen, Interesse wecken
- Kaufsignale erkennen, aktiv zuhören
- Nutzen zeigen, Einwände behandeln
- mit einem »Nein« umgehen können

Wir sind:

- zertifizierte Trainer/innen und Coaches
- ein interdisziplinäres Team
- Profis in der Kundenbetreuung

Effektive Kundenbetreuung
Olefsgrasse 7 · 51143 Köln

info@effektive-kundenbetreuung.de
fon +49(0) 22 03-89 64 46