



Verkaufstraining kompakt: Das A und O des Verkaufsgesprächs

Ein kompakter Wegweiser für Verkäufer

Der Erfolg eines Verkaufsgesprächs ist zu einem wesentlichen Anteil abhängig von einer systematischen Gesprächsvorbereitung und -durchführung. Dabei helfen die acht Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs, die in dem expertBook des praxiswissen Fachverlags vorgestellt werden. Sie geben dem Gespräch eine Struktur und verleihen dem Verkäufer mehr Sicherheit bei der Gesprächsführung. Auch wenn Verkaufsgespräche jeweils ihren ganz eigenen Verlauf nehmen, ist es wichtig, dass jedes einzelne Gespräch einer festgelegten Struktur folgt. So wird sichergestellt, dass alle wichtigen Gesprächsinhalte und -phasen auch tatsächlich berücksichtigt und im Eifer des Gefechts keine entscheidenden Punkte vergessen werden. -

Das expertBook "Die Phasen des Verkaufsgesprächs" stellt zu diesem Zweck eine achtstufige Struktur vor, die jedem Verkaufsgespräch zugrundegelegt werden kann.

Die acht Phasen des professionellen Verkaufsgesprächs sind:

1. Vorbereitung
2. Gesprächseröffnung
3. Bedarfsermittlung
4. Angebotsphase
5. Einwandbehandlung
6. Preisverhandlung
7. Abschlussphase
8. Nachbereitung

Alle acht Phasen werden in dem E-Book einprägsam, präzise und nachvollziehbar beschrieben und erläutert. Das versetzt den Leser in die Lage, Verkaufsgespräche systematisch vorzubereiten und durchzuführen, in Gesprächen souverän und sicher aufzutreten und die Zahl der missglückten Verkaufsgespräche zu minimieren. Das ist umso wichtiger, da ein verpatztes Verkaufsgespräch eine Geschäftsbeziehung belasten und im schlimmsten Fall sogar zum Verlust des Kunden führen kann. Mit einem Verkaufsgespräch, das sich an den acht beschriebenen Phasen orientiert, wird hingegen eine solide Grundlage für einen Gesprächserfolg gelegt.

Der Autor

Eduard Klein ist Geschäftsführer und Master-Trainer der frontline consulting group. Die frontline consulting group ist Anbieter für Beratung, Training und Coaching für nachhaltige Personalentwicklung und praxisorientierte Weiterbildung.

Zu den Kunden der frontline consulting group gehören Top-Unternehmen wie Siemens, Continental, Audi AG, Daimler AG, BMW AG, Nokia, Dekra, KPMG, Nestlé, BASF, Bosch, Nikon, Sony, McDonalds, TÜV Süd und viele mehr.

Das Know-how entstand aus der Beobachtung und Begleitung von mehr als 20.000 Fach- und Führungskräften durch praxiserfahrene Trainer. Die Ratgeber der frontline consulting group im Praxiswissen Fachverlag verbinden theoretisches Wissen ganz gezielt mit praxisorientiertem Know-how für die erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.

Unternehmens-Webseite: www.frontline-consulting.de

Informationen zu Verkaufstraining

Der Verlag

Der Praxiswissen Fachverlag stellt das Know-how erfahrener Fachexperten komprimiert und auf das Wesentliche reduziert zur Verfügung und ermöglicht so ein schnelles und einfaches Lesen - überall auf der Welt.

Optimiert für das Lesen am Bildschirm und an mobilen Endgeräten:

praxiswissen.de ermöglicht das entspannte Lesen im Büro, zuhause am PC, am iPhone, auf eBook-Readern wie Kindle und Sony oder unterwegs am Notebook. Das besondere Format ermöglicht ein schnelles Lesen und einfaches Erfassen der wesentlichen Informationen und erleichtert so den erfolgreichen Transfer von bewährtem Wissen in die tägliche Praxis. Die Leser können effizienter in Ihrem Job werden, durch fundiertes Wissen bessere und nachhaltigere Entscheidungen treffen und sich für herausfordernde Aufgaben qualifizieren.

Mehr Informationen hier:
Praxiswissen Fachverlag GmbH
Maximilianstr. 13
80539 München

Kontaktdaten auf der Internetseite zum Verlag: www.praxiswissen.de

Pressekontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

frontline-consulting.de
presse@frontline-consulting.de

Firmenkontakt

frontline consulting GmbH

Herr Eduard Klein
Maximilianstr. 13
80539 München

frontline-consulting.de
presse@frontline-consulting.de

Die frontline consulting group ist Anbieter für Beratung, Training und Coaching für nachhaltige Personalentwicklung und praxisorientierte Weiterbildung.

Anlage: Bild

