

# Training zur Vertrieboptimierung

**Erfolgreich verkaufen, heißt die Welt mit den Augen der Kunden zu sehen!**

Der Markt stellt an Verkäufer täglich größere und neue Herausforderungen. Im Seminar "**Verkaufstraining zur Vertrieboptimierung**" lernen Sie, die berühmte „Nüsternlänge“ besser zu sein und damit die gesetzten Umsatzziele zu erreichen. Denn Erfolg im Verkauf ist weniger eine Frage des Wissens, sondern vor allem des richtigen Verhaltens.

## Trainingsschwerpunkte:

- Der erste Eindruck
- Professionelle Gesprächseröffnungen
- Systematische Bedürfnisanalyse
- Konsequente Nutzenargumentation
- Einwände als Schlüsselinformationen für Kundenwünsche
- Unterscheidung Einwände – Vorwände
- Kaufsignale erkennen und gezielt einsetzen
- Kaufbereitschaft testen
- Preise souverän argumentieren
- Abschlüsse gezielt herbeiführen
- Der Verkäufer und sein Beziehungsnetzwerk

### Mehr Infos zum Verkaufstraining

Möchten Sie mehr Informationen zum Thema "**Verkaufstraining zur Vertrieboptimierung**"?

➔ [Dann klicken Sie hier...](#)