



VERKAUFEN IM HOMEOFFICE

VERKAUGSGESPRÄCHE VOM HOMEOFFICE ERFOLGREICH FÜHREN

🔦 ÜBERBLICK

Durch die Corona-Krise hat sich für viele Menschen sehr viel geändert. Auch für Verkaufsteams: Außendienstmitarbeiter, die es gewohnt sind, Kunden zu besuchen, sind aufgrund der Einschränkungen des öffentlichen Lebens darauf angewiesen, Verkaufsgespräche am Telefon oder über virtuelle Plattformen (wie Zoom, Skype, Webex usw.) zu führen und Kontakte zu Kunden zu pflegen.

Natürlich gibt es viele Parallelen zwischen persönlichen und Verkaufsgesprächen am Telefon. Aber es gibt auch viele Unterschiede. Natürliche Verhaltensweisen zur Beziehungspflege und zum Überzeugen von Kunden, die Verkäufer im Kundengespräch vor Ort anwenden, funktionieren am Telefon und auf virtuellen Plattformen nicht. Die Einschränkung der visuellen und direkten Kommunikation muss der Verkäufer durch andere Fähigkeiten kompensieren, um Produktwerte zu schaffen, Kunden vom Nutzen zu überzeugen und zum Verkaufsabschluss zu kommen.

Unser Webinar behandelt die Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen dem persönlichen und Verkaufsgespräch am Telefon. Die Schulung umfasst alle Fähigkeiten, die notwendig sind, das Gespräch interessant zu eröffnen, Gesprächszeit zu gewinnen, zu überzeugen und einen Fortschritt im Verkaufsprozess zu erzielen.

📄 TRAININGSINHALTE

Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Kundenbesuchen und Telefonaten

- Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- Wichtigkeit von hoher Professionalität und Authentizität am Telefon
- Beziehungsaufbau am Telefon

Die richtige Einstellung

- Warum Verkaufen am Telefon oft weniger Spaß macht als Besuche
- Selbstmotivation
- Die richtige Haltung, um erfolgreich zu sein

Die hohe Relevanz non-verbaler Kommunikation am Telefon

- Körperhaltung (auch wenn der Kunde den Verkäufer nicht sehen kann)
- Stimme
- Flüssiges Sprechen

Struktur Verkaufsgespräch am Telefon

- Vorbereitung, Eröffnung, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Abschluss, Nachbereitung

Vorbereitung

- Vorbereitung & Planung
- Elemente einer guten Vorbereitung für Telefongespräche

Eröffnung - Gesprächszeit erhalten

- Authentizität
- Begrüßung
- Gesprächszeit erhalten
- Was tun, wenn der Gesprächspartner keine Zeit hat

Eröffnung - Anrufgrund überzeugend vermitteln

- Formulierung eines überzeugenden Anrufgrunds, sodass Kunde gleich zu Beginn Interesse für das Gespräch hat

Bedarfsanalyse – Zielorientierte und relevante Fragen stellen

- Warum offene Fragen nicht besser sind als geschlossene Fragen
- Wirkungsvolle Fragen am Telefon

Nutzenargumentation

- Werte und Nutzen vermitteln: Unterschied zwischen Merkmals-, Vorteils- und Nutzaussagen und deren Wirkung

Abschluss

- Unterschiedliche Abschlussqualitäten
- Erzielen von Fortschritt oder Kaufzusage

Nachbereitung

Typische Punkte der Nachbereitung von Verkaufsgesprächen am Telefon

🌐 ZIELGRUPPE

Das Webinar ist für Außendienstmitarbeiter geeignet, die normalerweise tägliche Kundenbesuche durchführen und aufgrund der Corona-Krise andere Gesprächskanäle zum Verkaufen nutzen müssen.

✳️ TRAININGSAUFBAU

Wir arbeiten gemäß unserer Überzeugung, dass Menschen am besten durch eine Kombination von theoretischem Input, der Diskussion von Beispielen aus dem Arbeitsalltag sowie Einübung neuer Verhaltensweisen lernen. Wichtig dabei sind uns pragmatische Methoden, hoher Praxisbezug sowie Humor und Spaß im Training, sodass Lernen auch im on-line Training leichtfällt. Jeder theoretische Input kann auf Wunsch neurowissenschaftlich und / oder psychologisch erklärt werden, sodass die vom Trainer vorgegebene Vorgehensweise gut nachvollziehbar ist.

On-line Trainings gestalten wir sehr interaktiv, sodass jeder Teilnehmer sich intensiv mit einbringen muss. Somit gewährleisten wir eine hohe Wirksamkeit des Trainings.

Das Webinar wird virtuell über Zoom durchgeführt und dauert 3 Stunden.
Die maximale Teilnehmerzahl sind 6 Personen.



ANSPRECHPARTNER

Gereon Schulz

gereon.schulz@circletraining.de



TELEFONAUSKUNFT

0221 4300 54 01



INFORMATIONEN

& BUCHEN

www.circletraining.de/akademie