

cc SEIDEL | Fleischstr. 57 | 54290 Trier

Ausschreibung Weiterbildungsprofis

cc SEIDEL
Im Posthof am Kornmarkt
Fleischstr. 57
54290 Trier

Angebot Training Verkauf an der Bedienungstheke |

DATUM: 03. Juli 2019

Fon +49.(0)651.966 26 256
Fax +49.(0)651.966 26 26
Mobil +49.(0)177.280 08 65

Sehr gerne biete ich Ihnen Folgendes an:

seidel@cc-seidel.de
www.cc-seidel.de

Training „Verkauf an der Bedienungstheke“

Teilnehmer: 10

Ziele der Qualifizierungsreihe:

- Umsatzsteigerung durch Zusatzverkäufe
- positives Selbstbewusstsein stärken
- die Motivation und die Zufriedenheit der Mitarbeiter stärken
- Verbale und non-verbale Kundenansprache optimieren
- Kundenbindung stärken durch eine persönlichere Note im Verkaufsgespräch
- Aktiv auf Kundenwünsche eingehen
- unausgesprochene Kundenwünsche erkennen und ins Verkaufsgespräch einfließen lassen
- Unaufdringlich optimale Voraussetzungen für Zusatzverkäufe schaffen

Modul I „Verkaufsgespräche souverän führen“

1 Tag Seminar - Inhalte:

- Die neue Kundenorientierung
- Was erwarten unsere Kunden?
- Grundlagen der Kommunikation Verbal und Non-Verbal
- Kunden aktiv ansprechen: Beziehung aufbauen, Vertrauen gewinnen
- Smalltalk ist mehr als Blabla: Dos und Don`ts
- Mit der Stimme Begeisterung wecken
- Gesprächssteuerung durch Fragetechniken und Aktives zuhören
- möglichen Bedarf und Kundenwünsche erkennen

Modul II „Erfolgreiches, strukturiertes Argumentieren“:

1 Tag Seminar - Inhalte:

- Aus Produktvorteilen Kundennutzen formulieren
- Die Schritte der Argumentation
- Die richtigen Worte in der Argumentation
- Kundentypen erkennen
- Gemeinsam Lösungen finden und WIN-WIN-Situationen herstellen
- Abschluss und Sicherung
- Nachbereitung

Modul III „Einzelcoaching an der Theke Live im Kundenkontakt“

Ablauf:

Um einen optimalen Transfer in die Praxis zu gewährleisten, kann ein individuelles Coaching mit jedem Teilnehmer live im Unternehmen am POS stattfinden. Dabei werden die Teilnehmer einzeln im Verkaufsgespräch mit dem Kunden begleitet und erhalten im Anschluss ein Feedback. Durch diese Wertschätzung und Hilfestellung entwickelt jeder seinen authentischen Stil.

Umfang: 2 Std pro MA

Modul IV „Positive Sprache in schwierigen Kundengesprächen“:

1 Tag Seminar - Inhalte:

- Bedeutung von Beschwerden und Reklamationen
- Die Schritte der Beschwerdebearbeitung
- Annehmen ohne Schuld
- Umgang mit Angriffen und Konflikten begegnen
- Partnerschaftlicher Sprachstil
- Gemeinsam Lösungen finden
- Positives Ende finden

Modul V Follow Up nach ca 4-6 Monaten

Methodik:

- intensives, lösungsorientiertes Arbeiten mit kreativen Mitteln in einer Gruppe von max. 10 Teilnehmern
- Die Module bauen inhaltlich aufeinander auf



Organisatorisches

- Die Räumlichkeiten stellt der Kunden zur Verfügung.
- Benötigte Ausstattung vor Ort: Beamer, Flipchart, Whiteboard.
- Die Verpflegung wird vom Kunden organisiert.
- Termine und Zeiten nach Vereinbarung

Ihre Investition

Wir bieten Ihnen folgende Berechnung unseres Honorars an:

1 Tag (7h vor Ort) € 1.400,- zzgl. ges. MwSt. 19%

Zzgl. Reisekosten 30 Cent/km

CC

Im Preis inbegriffen:

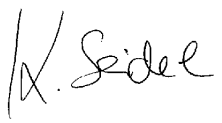
- Erstellung Unterlagen nach individuellen Anforderungen des Kunden
- Material wie Blöcke, Ordner, Stifte; Post-Its
- Fotodokumentationen der Ergebnisse pro Modul
- Auswertung Feedbackbögen der Teilnehmer

Die Abrechnung erfolgt nach Aufwand.

Es gelten die AGB von CC Seidel unter www.cc-seidel.de.

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung!

Trier, den 03. Juli 2019



Kerstin Seidel

Trainerin, Beraterin und Coach

