



Verkaufen mit schlagkräftigen Argumenten

Ein Training für bedarfsgerechte und kundenorientierte Verkaufsargumentation

Ihre Vorteile

Lernen Sie, den Kunden richtig einzuschätzen und ihm die richtigen Fragen zu stellen. Sie erkennen, wie vielfältig die Argumentation für Ihre Angebote sein kann. Wir definieren Ihre Werkstatteleistungen und bringen sie kundengerecht in richtige Formulierungen. Sie trainieren, das Kundengespräch, gerade durch die Einwände der Kunden, ertragreich zu nutzen. Sie erkennen, dass der Kunde dann zufrieden ist und gerne sein Geld ausgibt, wenn Sie es schaffen, ihm seinen Nutzen zu vermitteln.



Level 1: Basiswissen

Das Training ist geeignet für alle Mitarbeiter/-innen in der Werkstatt, die mit Kunden/Kundinnen verkaufsorientiert zu tun haben.

Trainingsinhalte

- » Klare, einfache und verständliche Argumente finden
- » Kunden richtig einschätzen
- » Die richtigen Fragen stellen
- » Werkstatteleistungen definieren
- » Kundengespräche

Kursdaten

1-Tages-Training:

18.03.2025

von 09:00 bis 16:00 Uhr

Wo: WM SE, 33719 Bielefeld, Am
Nidermeyersfeld 10

Tel: 0521-14392-38600

Trainer: Thomas Reinecke

Preis/Person: 289,00 € zzgl. MwSt.

max. 16 Teilnehmer

WMSCHULUNGEN

Anmeldung per E-Mail an:
office-ggl.bielefeld@wm.de

per Fax an: 0541/9115-310

oder per Post an:
WM SE
Pagenstecherstraße 121
49090 Osnabrück

Kundennummer: _____

Firma: _____

Personenanzahl: _____

Name/Vorname: _____

Datum Stempel/Unterschrift