

Basis Seminar für Berater im Bestattungshaus / Teil 1

„Professionell verkaufen – Das Verkaufsgespräch“

Der Nutzen

Der Kern des Verkaufs ist das Beratungsgespräch mit dem Kunden.

Entscheidungen des Kunden, die er hier trifft, sind meist die endgültigen Entscheidungen. In dieser Phase der Kundenbetreuung spielen die Beziehung und die rhetorischen Fähigkeiten des Beraters über den Erfolg im Verkauf die wesentliche Rolle.

Dabei gilt für Berater immer: Zeigen Sie dem Kunden, dass er Ihnen vertrauen kann; denken Sie nicht für den Kunden, sondern stellen Sie Fragen, hören Sie zu und vermitteln Sie komplizierte Zusammenhänge in einfachen, überzeugenden Worten. Denn, nur wer persönlich und fachlich überzeugt, wird den Kunden nachhaltig zufriedenstellen.

In diesem speziellen Seminar lernen Berater von Bestattungshäusern Methoden und Techniken für den beratenden Verkauf kennen, um ihre Gespräche an allen Kundenkontaktpunkten erfolgreich zu gestalten.

Schwerpunkte sind die elementaren Signalsituationen wie telefonischer und visueller Erstkontakt, Beratungsgespräch, Produktauswahl und Abschlusstechniken, das Nachgespräch,...

Die Inhalte

- Auftreten und Stil - die elementare Basis
- Nützliche Kommunikationsmodelle und deren Anwendung
- Was ist ein Kunde? Wie denkt ein Kunde?
- Kernleistungen – Zusatzleistungen - Signalleistungen
- Kontaktaufnahme und Begrüßung
- Der Einsatz von Körpersprache
- Die verkaufsorientierte Gesprächsführung
- Systematische Bedarfsermittlung beim Kunden
- Beziehungsmanagement im Beratungsprozess

*wir setzen **dinge** in bewegung*

- Systematische Phasenstruktur des Verkaufsgesprächs
- Verkaufspsychologie bei der Produkt-Präsentation
- „Sargverkauf“ - Sargverkauf Argumente
- Sensitives Eingehen auf die Psycho-Logik des Kunden
- Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden

Trainingsmethoden

Aktivierende Methoden, ein hoher Visualisierungsanteil in der Moderation und die gezielte Einbindung der Teilnehmer sichern einen nachhaltigen Trainingserfolg.

Um einen hohen Praxisbezug und Akzeptanz zu gewährleisten, sind die Übungen konsequent auf die Bedürfnisse der Teilnehmer und ihre täglichen Arbeitsinhalte im Bestattungshaus ausgerichtet.

Seminardauer und Teilnehmerzahl

1 Tag, von 9.00 Uhr - 17.00 Uhr

max. 10 Teilnehmer

Teilnahmegebühren

165,- EUR bei Einzelbuchung, zzgl. Tagungspauschale & MwSt.

Bei Buchung beider Seminare erhalten Sie 10% Rabatt

Das Training kann auch individuell nach Absprache in Ihrem Bestattungshaus als „Inhouse Seminar“ durchgeführt werden.

*wir setzen **dinge** in bewegung*