



## **Modul 8: Verkaufen – ein Erfolg** **Erfolgreich Verkaufen**

Verkaufen ist eine herausfordernde Tätigkeit für viele Menschen. Leider bleiben die **meisten Verkäufer und Verkäuferinnen hinter ihrem möglichen Potential** und jene, die Spitzenverkäufer und Spitzenverkäuferinnen sein könnten, bewegen sich im **Mittelfeld**.

### **Inhalte:**

- Der Weg zum **Verkaufserfolg**
- Welcher **Verkaufstyp** bin ich?
- Der **erste Eindruck**
- **Regeln** für den Erfolg
- Die **Phasen des Verkaufs**
- **Einwandbehandlung** und **Abschlusstechnik**

### **Ziele und Nutzen des Seminars:**

Langjährig tätig oder junge neu anzulernende Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsmitarbeiterinnen – für alles lohnt es sich, mit den **Verkaufstechniken** (neu) auseinanderzusetzen.

Der Weg zum Erfolg geht über die Techniken weit hinaus – **die richtige Einstellung und das richtige Auftreten** entscheiden.

Durch viele **Übungen und Präsentationen** werden das neu oder wieder erworbene **Wissen und Können vertieft**.

---