

Verkaufsgrundlagen, Gesprächsvorbereitung und Nutzenargumentation SAQ Re-Zertifizierungsmassnahme

Titel / Thema	Verkaufsgrundlagen, Gesprächsvorbereitung und Nutzenargumentation (Verhalten)
Sprachen	Deutsch
Zielgruppe	SAQ-Rezertifizierungsmassnahme für <ul style="list-style-type: none"> • Privatkunden / PK-FINE-22-2017 • Individualkunden / IK-FINE-22-2017 • Affluent / AFF-FINE-22-2017 • CWMA / CWMA-FINE-22-2017 • KMU / KMU-FINE-22-2017 • CCoB / CCoB-FINE-22-2017
Lerninhalt	<p>Der erste Eindruck ist entscheidend! Das gilt ganz besonders für die hohe Kunst des Verkaufens. Dieses Modul vermittelt Ihnen, wie man sich selbst, das Unternehmen, die Produkte und die Dienstleistungen im Verkaufsgespräch optimal positioniert und die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellt. Der persönliche Auftritt, die seriöse Vorbereitung auf das Gespräch sowie auf den Kunden, die zielführende Struktur und den Umgang mit Einwänden wie auch mit Preisverhandlungen sind die zentralen Elemente von jedem Verkaufsgespräch.</p> <p>Damit ein Verkaufsabschluss zustande kommt, ist die konsequente Abstimmung der einzelnen Teile aufeinander elementar.</p> <p>Nach dem Studium des kompakten Moduls, sind Sie noch stärker in der Lage, mit Ihren Kunden eine Vertrauensbeziehung aufzubauen und erfolgreiche Verkaufsgespräche zu führen. Die Kundenbindung wird wie von selbst vertieft.</p>
Lernstunden	2 Lernstunden
Lernort	fineo eLearning Onlineplattform
Unterrichtsart	Lernbegleitung durch Tutor (Fachspezialist)
Lerndauer	<p>Die Bearbeitung des Moduls «Verkaufsgrundlagen, Gesprächsvorbereitung und Nutzenargumentation» wurde mit 2h akkreditiert.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkaufsgrundlagen • Vorbereitung Kundengespräch • Nutzenargumentation

Verkaufsgrundlagen, Gesprächsvorbereitung und Nutzenargumentation

SAQ Re-Zertifizierungsmassnahme

Lernziele Leistungsziele Kompetenzen	Verkaufsgrundlagen, Gesprächsvorbereitung und Nutzenargumentation <ul style="list-style-type: none"> • Sie können sich, Ihr Unternehmen sowie die Produkte und Dienstleistungen beim Kunden besser positionieren. • Sie kennen die vier Fragetypen: <ol style="list-style-type: none"> 1. Offene Fragestellung 2. Geschlossene Fragestellung 3. Alternativfragen 4. Hypothetische Fragen • Sie wissen, wie Sie das Bedürfnis, das Motiv und den Bedarf Ihres Kunden ergründen und Ihr Wissen für CrossSelling einsetzen können. • Sie arbeiten mit der Argumentationskette «Eigenschaft – Vorteil – Nutzen», um den Kunden aktiv zu integrieren und von der «Wir» zur «Sie» Perspektive zu wechseln. • Dieses Kapitel zeigt Ihnen eine souveräne Einwandbehandlung auf und wie Sie Preisverhandlungen effektiv führen können. • Sie erkennen den Zeitpunkt, um das Gespräch zu einem positiven Abschluss zu bringen. • Der Begriff Empfehlungsmarketing ist kein Fremdwort mehr für Sie.
Methodik Didaktik	<ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium mittels eLearning Modul. • Lernbegleitete Fragen. • Freiwillige Lernfortschrittskontrollen. • Systemgenerierte Bearbeitungs-Fortschrittskontrolle. • Lernbegleitung durch Tutor (Fachspezialist).
Lern- und Leistungskontrolle	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftliche Dokumentation der geleisteten Stunden mittels fineo eLearning Testat.
Kosten	CHF 120.00 (exkl. MwSt.)

