

Grundlagen des Verkaufs mit Rollenspielen

Zielgruppe:

Makler/MGA im ersten Jahr ihrer Tätigkeit.

Ziele:

Der Teilnehmer kann sein Verkaufsgespräch kundengerecht vorbereiten und beim Kunden zielgerichtet Verkaufstechniken einsetzen. Er beherrscht die Phasen des Verkaufsgesprächs. Er übt das Verkaufsgespräch im Seminar und erhält Rückmeldungen über seine persönliche Wirkung auf andere.

Schwerpunkte:

- Zielsetzung des Gesprächs formulieren
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Fragetechnik
- Argumentationstechnik
- Einwandbehandlung
- Präsentationstechnik
- Rollenspiele

Dauer: Teilnehmerzahl:

2 Tage mind. 6, max. 9