

Modul 6: Verkaufstechnik

Authentisch und zielsicher Geschäfte abschließen

Ihre Vorteile

- Stärkung persönlicher Softskills
- Rhetorische Raffinesse
- Sicherheit und Gelassenheit in Präsentationen
- Selbstvertrauen bei Kundenterminen

Verkaufsgespräche sind die Kernkompetenz von Vertriebsingenieuren. Lernen Sie mit Hilfe der OPAL-Fragetechnik erfolgreich Bedarfe beim Kunden zu erzeugen und möglichen Kaufwiderständen professionell zu begegnen. Entwickeln Sie im Kurs Ihre persönliche Präsentationstechnik, um überzeugend und erfolgreich Ihre Produkte und Leistungen beim Kunden vorzustellen. Simulierte Verkaufsgespräche bieten Ihnen die Gelegenheit, Ihre erarbeitete individuelle Argumentationskette vorzustellen. So gewinnen Sie jeden Sales-Pitch.

Keywords:

- Kreative Verhandlungsgestaltung
- Einwandsbehandlung
- Verkaufserfolge sichern
- Persönlicher Wettbewerbsvorteil
- Sofortige Anwendbarkeit

Quick Facts:

- Termin:
- Umfang: 2,5 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, eigenständige Ausarbeitung
- Abschluss: Zertifikat
- Kosten: 1.690,00 EUR
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. Herbert Namokel
Herr Dipl.-Vw. Thomas Eggeling