

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Schulungsinformation

- Die Schulung ist den Grundfähigkeiten gewidmet, die über die Effektivität jedes Händlers entscheiden (betrifft den B2B- und B2C-Verkauf).
- Inhaltbereich der Schulung:
 - Führung eines Verkaufsgespräches,
 - Analyse der Kundenbedürfnisse,
 - Produktpräsentation,
 - Preisverhandlungen,
 - Abschluss des Verkaufsgespräches.
- Die Schulung beinhaltet Beschreibungen von über **41** Verkaufstechniken, **23** Beispiele und **15** Übungen zur selbständigen Durchführung.
- Die Schulung entspricht einer dreitägigen (21-stündigen) stationären Schulung. Durchschnittlich werden **20,5** Stunden (+/- 2 Stunden) benötigt, um das gesamte Material durchzuarbeiten.
- Das ist eine Multimedia-Schulung, die entworfen wurde, um die Kursteilnehmer maximal mit einzubeziehen.
- Die Schulung ist in 5 Themenblöcke gegliedert, von denen jeder mit einem Wissenstest abgeschlossen wird (der Wissenstest setzt sich aus **57** Fragen zusammen).

WWW.ELEARNINGSCHULUNG.DE

Information zum Zugang zur Schulung

- Um an der Schulung teilzunehmen, muss der Kunde eine Verbindung zur On-Line-Schulungsplattform herstellen, mit Hilfe des Internets.
- Um sich auf die Plattform einzuloggen, muss der Schulungsteilnehmer ein Login und ein Passwort besitzen, welches er von der Backoffice der VIS GmbH erhält.
- Der Zugriff zur Schulung ist zeitlich begrenzt. Im Fall vom TURBOVERKAUF sind das 90 Tage.
- In diesem Zeitraum kann der Schulungsteilnehmer den Kurs mehrmals wiederholen.
- Der Schulungsteilnehmer kann selbständig über die reale Schulungszeit frei verfügen.
- Nachdem der Teilnehmer die Schulung abschließt, erhält er eine, auf seinen Namen ausgestellte Bestätigung in Papierform.

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Inhaltsbereich der Schulung – Modul 1

Dank der Teilnahme an diesem Modul wird der Kursant:

- Erfahren, wie die statistische Kaufbereitschaft des Kunden aussieht.
- Die Definition von Kaufen und Verkaufen kennen lernen.
- Verstehen, wie das Internet den Kaufen-Verkaufen-Prozess beeinflusst hat.
- Erfahren, welche Erscheinungen dazu geführt haben, dass Kunden den Wert von erworbenen Produkten nun anders wahrnehmen.
- Die Erscheinung der Kommodifizierung und die damit verbundenen drei Fallen kennen lernen, in die dein Produkt und deine Firma tappen können.
- Psychologische Prozesse verstehen, die es dem Kunden erschweren, eine Kaufentscheidung zu treffen.
- Den Unterschied zwischen dem traditionellen und modernen Modell des Verkaufsgespräches kennen lernen.
- Untersuchen, welche Faktoren auf die gesamte Länge des Verkaufsgespräches Einfluss nehmen.
- Erfahren, welche Faktoren am stärksten auf die Kaufentscheidung des Kunden einwirken.

Die geschätzte Dauer der Ausführung dieses Moduls ist **2 Stunden 5 Minuten**. Im Rahmen des Moduls führst du selbständig **2 Übungen** aus.

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Inhaltsbereich der Schulung – Modul 2

Dank der Teilnahme an diesem Modul wird der Kursant:

- Erfahren, wie er einen guten ersten Eindruck hinterlassen kann.
- Lernen, das emotionale Modell des Kunden zu erkennen und sich daran anzupassen.
- Verstehen, wie er darauf Einfluss nehmen kann, wie der Kunde ihn sieht und bewertet.
- Erfahren, wie er die ersten Minuten des direkten Treffens mit dem Kunden konstruktiv gestalten kann.
- Erfahren, wie er die Verhör-Falle vermeiden kann.
- Den Mechanismus von Geschäftsspielen seitens des Kunden zu Beginn des Gesprächs verstehen und sich vor ihnen zu wehren.
- Erfahren, wie er der Falle der Konfrontation mit dem Kunden entfliehen kann.
- Untersuchen, wie die Psychogeographie auf das Kraftverhältnis zwischen dem Käufer und dem Verkäufer einwirkt.

Die geschätzte Dauer der Ausführung dieses Moduls ist **2 Stunden 45 Minuten**. Im Rahmen des Moduls führst du selbständig **2 Übungen** aus.

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Inhaltsbereich der Schulung – Modul 3

Dank der Teilnahme an diesem Modul wird der Kursant:

- Erfahren, wie er die Bedürfniserkennung mit Hilfe von Fragen und Paraphrasen lenken kann.
- Lernen, mit Vergleichen, Verallgemeinerungen und unscharfen Kriterien zu arbeiten, die Kunden für gewöhnlich anwenden.
- Verstehen, welche Kaufbedürfnisse die Geschäftskunden haben.
- Lernen, die Kaufbedürfnisse von Individualkunden zu erkennen.
- Erfahren, woran er erkennen kann, wer sein Kunde ist und auf welche Weise seine einzelnen Vorlieben auf den Kaufprozess Einfluss nehmen.
- Verstehen, was Metaprogramme sind, und lernen, sie im Kontakt mit dem Kunden zu verwenden.

Die geschätzte Dauer der Ausführung dieses Moduls ist **4 Stunden 20 Minuten**. Im Rahmen des Moduls führst du selbständig **4 Übungen** aus.

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Inhaltsbereich der Schulung – Modul 4

Dank der Teilnahme an diesem Modul wird der Kursant:

- Erfahren, wie er sein Angebot mit Hilfe der Vorteilssprache und der SELL-Sequenz präsentieren kann.
- Lernen, Beziehungen zu den Kunden mit Hilfe des Edu-Marketings aufzubauen.
- Verstehen, wie er während der Präsentation auf die Sinne des Kunden einwirken kann.
- Lernen, interessante visuelle Materialien vorzubereiten.
- Erfahren, wie man vom Preis und von Schwachpunkten des Produktes sprechen kann.
- Lernen, seine Mitteilung zu verstärken, indem er die Vorstellungskraft des Kunden mit einbezieht.
- Erfahren, wie er Empfehlungsschreiben von bisherigen Kunden verwenden kann.
- Seine Fähigkeit, die Präsentation an die Metaprogramme des Kunden anzupassen und auszuarbeiten.

Die geschätzte Dauer der Ausführung dieses Moduls ist **8 Stunden 15 Minuten**. Im Rahmen des Moduls führst du selbständig **6 Übungen** aus.

TURBOVERKAUF NICHT NUR FÜR GENIES

Inhaltsbereich der Schulung – Modul 5

Dank der Teilnahme an diesem Modul wird der Kursant:

- Lernen, die Technik des Probeabschlusses zu benutzen.
- Sehen, wie man mit Hilfe von Fragen die Einwände des Kunden freilegen kann.
- Lernen, welche Arten von Einwänden es gibt und wie man damit umgehen kann.
- Lernen, die Einwände des Kunden bezüglich des Preises zu entkräften.
- Lernen, Signale zu erkennen, die von einer Bereitschaft zum Produkteinkauf zeugen.
- Techniken des eigentlichen Verkaufsabschlusses untersuchen.
- Lernen, selbstbewusst zu reagieren, wenn der Kunde meint „Ich muss mir das noch überlegen.“.
- Sehen, was man machen kann, wenn es zum gegebenen Zeitpunkt nicht zum Verkauf kommt.

Die geschätzte Dauer der Ausführung dieses Moduls ist **3 Stunden 5 Minuten**. Im Rahmen des Moduls führst du selbständig **1 Übung** aus.