



# Greifbare Ergebnisse bei Kundenbesuchen

**Ziel** Der Teilnehmer wird mit den Unterschieden von Spitzenverkäufern zu Normalverkäufern vertraut gemacht. Er lernt, die besonderen Merkmale der Zeitarbeit und seines Unternehmens beim Kunden in angemessener Art und Weise darzustellen. Er lernt Strategien und Vorgehensweisen, um die Kundenbedürfnisse schnell zu analysieren und daraufhin angemessen bei seinen Kunden aufzutreten. Neben der gezielten Vorbereitung lernt er, durch überzeugende Motivation für sich und seinen Kunden den Gewinn bringenden nächsten Schritt der Zusammenarbeit zu erreichen.

## Schwerpunkte

- Gezielte Gesprächsvorbereitungen
- Phasen des Kundenbesuchs
- Wege zur Spitzenleistung
- Darstellung der eigenen Dienstleistung
- Mentale Gewinnerprogramme
- Verbales und nonverbales Führen im Gespräch
- Präsentationstechniken
- Kommunikation im Verkauf

## Vorteile und Nutzen

- ⊕ Höhere Abschlussquoten durch gezielte Gesprächstechniken
- ⊕ Durch genauere Bedarfsanalysen seiner Kunden Fehlbesetzungen vermeiden und Kosten für Fehlbesetzungen reduzieren
- ⊕ Professionelle Präsentation und Darstellung ermöglicht, sich vom Wettbewerb zu differenzieren und einen Imagegewinn seiner Kunden zu erreichen

**Methoden** Vortrag, Einzelarbeit, Diskussion

**Material** Ausführliche Seminarunterlagen

**Dauer** 2 Tage