

Die Kunst des taktischen Verkaufens



Rabatte zu verkaufen ist einfach: Man verschenkt Geld und erhält den Auftrag zu einem (zu) niedrigen Preis. Die Bauunternehmungen haben bislang die Effizienz in der Produktion erheblich gesteigert, damit die tiefen Preise doch noch knapp rentabel sind. Warum nicht schon beim Verkaufsgespräch ansetzen und dem Kunden aufzeigen was er von uns für einen Nutzen erhält und was wir besser machen als die Mitbewerber?

Das Verkaufsgespräch ist das zentrale Instrument des Verkaufsprozesses. Die positive Wirkung des Verhandlers hat im Gespräch eine entscheidende Bedeutung. Hier setzt die Verkaufsschulung des Campus Sursee an: Über vier Module werden die einzelnen Phasen des Gesprächs analysiert und die richtigen Verhaltensweisen sofort trainiert. Damit erhält der Teilnehmende nicht nur einen Anteil «Wissen» in der Schulung, sondern arbeitet in den Trainingssituationen auch am eigenen «Können». Jedes Modul dauert einen Tag. Einerseits kann der Seminarteilnehmer das Erlernete im Anschluss an ein absolviertes Modul sofort anwenden und andererseits ist er nur einen Tag vom Tagesgeschäft abwesend. Im ersten Modul «taktisches Verkaufen» wird das richtige taktische Vorgehen angewendet, also die Vorteile im Gespräch zu nutzen und den Kunden ge-

Daten, Preise, Anmeldung

4918 Taktisches Verkaufen

20. Januar 2014, 475.–, AVV 235.–

4919 Richtig Argumentieren

19. Februar 2014, 475.–, AVV 235.–

4920 Das Preis- und Abschlussgespräch

12. März 2014, 475.–, AVV 235.–

4921 Rede- und Präsentationstechnik

15./16. April 2014, 1040.–, AVV 535.–

T +41 (0) 41 926 22 16

floranta.berisha@campus-sursee.ch

zielt im Gespräch zu führen. In Praxisübungen werden die Erkenntnisse umgesetzt und die Wirkung der Taktiken aufgezeigt.

Im zweiten Modul «richtig Argumentieren» geht es um die Argumentationstechnik im Verkaufsgespräch. Die Baubranche ist sehr technisch ausgelegt und die Angebote, Offerten und Devis kommen sehr sachlich daher. Sex sells! In diesem Modul lernen die Teilnehmenden Bauleistungen mehr «sexy» darzustellen. Die Emotionen sind der Schlüssel, um andere zu überzeugen.

Im dritten Modul «Das Preis- und Abschlussgespräch» geht es um die Schlussphase des Verkaufsgesprächs. Den richtigen Preis zu nennen, an den Preis zu glauben, Rabatte richtig zu vertreten, hilft dem Verkäufer, den Kunden von seinem Preis zu überzeugen. Den Deal an Land zu ziehen und das Geschäft abzuschliessen, ist die Krönung des Verkaufsgesprächs.

Im vierten Modul «Rede- und Präsentationstechnik» steht der Verkäufer aus der Baubranche als Mensch im Mittelpunkt. Die persönliche Wirkung ist entscheidend, der Teilnehmer hat in zahlreichen Übungsbeispielen Gelegenheit, diese zu steigern, um am Verhandlungstisch zu überzeugen. So trainiert hinterlässt er einen bleibenden Eindruck. Dieses Modul dauert zwei Tage. Als Zusatznutzen können die Teilnehmenden den wichtigen Erfahrungsaustausch pflegen.

Roger Zosso, Referent Bildungszentrum Bau

Aufbauende Seminarreihe (Intervalltraining)

4918
Taktisches Verkaufen 1 Tag

4919
Richtig argumentieren 1 Tag

4920
Das Preis- und Abschlussgespräch 1 Tag

Zertifikat «Verkaufsspezialist»

4921
Rede- und Präsentationstechnik 1 Tag

Zertifikat «Verkaufsexperte»