

Mit Fragen mehr erreichen

Seminarnummer: 05.1063

Ziel

Die Fragetechnik ist die Wichtigste im Verkauf. Doch welchen Nutzen bringt Ihnen eine professionelle Fragetechnik bei der Vermittlung von Verkaufsargumenten, bei der Einwandbehandlung und beim Erreichen interessanter Abschlüsse?

Fragen und deren Wirkungen kann sich kein Kunde entziehen. Fragen wirken immer. Wer im Verkauf oder in der Beratung mit Kunden zu tun hat, für den ist das Beherrschen der Fragetechnik eine der wichtigsten Voraussetzungen für erfolgreiches Handeln und ertragsorientierte Geschäfte. Gerade im Verkauf beratungsintensiver Leistungen und Produkte ist die systematisch angewandte Fragestrategie ein wesentlicher Bestandteil. Dabei geht es allerdings um mehr als nur um Fragen an sich.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch die Kunst des Fragens die Bedürfnisse Ihrer Kunden umfassend analysieren können.

Inhalt

- „Zu Ihrer Information möchte ich Ihnen ein paar Fragen stellen.“ (Lewin) – Informationsgewinn durch Fragen
- Psychologische Grundlagen der Fragetechnik
- Fragen nach Meinungen und Emotionen
- Kundenbedürfnisse und Kundenbedarfe gezielt erkennen und abdecken (Kaufsignale des Kunden)
- Ausgangshaltung Authentizität versus „aufgesetzte Fragerei“

- Fragen zum Wachrufen positiver Gefühle, Assoziationen und Argumenten
- Fragetechniken für die Einwandbehandlung
- Fragen für Extremsituationen
- Fragen zur Zusammenfassung und Zustimmungsholung im Kundengespräch
- Kennenlernen von Hilfsmitteln, wenn Ihnen die passende Frage nicht einfällt
- Training der verschiedenen Fragearten in praxisbezogenen Situationen

Preis

370,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

Dauer

1 Tag

Ansprechpartner – Inhalt

Nicole Kreher
Telefon: +49 (345) 216 3817
E-Mail: nicole.kreher@enviam.de

Ansprechpartner – Organisation

Maié Schirmer
Telefon: +49 (345) 216 3809
E-Mail: maie.schirmer@mitnetz-strom.de