

Mercuri International

MI ESSENTIAL SELLING SKILLS

STEIGERN SIE IHREN UMSATZ

Dieser Lernpfad hilft Ihnen, Ihre grundlegenden Verkaufsfähigkeiten aufzufrischen, die immer die Basis jedes erfolgreichen Verkaufsgesprächs sind. Entdecken Sie alle Schritte des Verkaufsprozesses und erhalten Sie nützliche Tipps, wie Sie relevante Verkaufstechniken anwenden können.





ZIELGRUPPE

Alle Vertriebsprofis, die ihre Vertriebsleistung verbessern möchten.



DAUER: 4 Stunden 30 min



WEITERE INFORMATIONEN

Dieser Pfad folgt einem Storytelling-Ansatz mit einem Vertriebsmitarbeiter und seinem Coach. Der Pfad enthält Videos, Übungen und herunterladbare Dokumente sowie interaktive Aktivitäten und offene Foren, um sich mit der Community zu verbinden.



SCHULUNGSÜBERSICHT

Schritt 1: Einführung in die DAPA-Verkaufsmethode

Schritt 2: Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs

Schritt 3: Der erste Ansatz

Schritt 4: Definieren Sie die Bedürfnisse Ihres Kunden

Schritt 5: Effektive Argumentation

Schritt 6: Umgang mit Einwänden

Schritt 7: Abschluss

Schritt 8. Lassen Sie uns üben!



SCHULUNGSÜBERSICHT

SCHRITT 1: EINFÜHRUNG IN DIE DAPA-VERKAUFSMETHODE

Was ist DAPA?

Effektives Verkaufen erfordert eine Struktur, um Kunden erfolgreich zum Kauf zu bewegen. Entdecken Sie, wie die DAPA-Verkaufsmethode Ihnen helfen kann, das Kundenengagement zu verbessern und Ihre Kunden dazu zu bringen, ihre eigenen Schlüsse und Entscheidungen im Verkaufsprozess zu treffen.

DAPA steht für:

- Definieren Sie die Anforderungen des Kunden an Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.
- Akzeptieren der Anforderungen durch den Kunden.
- Nachweis, dass Ihre Lösung die Anforderungen des Kunden erfüllen kann.
- Akzeptieren der Lösung durch den Kunden.



SCHRITT 2: VORBEREITUNG EINES VERKAUFGESPRÄCHS

Vorbereitung ist der Schlüssel

Ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg ist Selbstvertrauen. Ein wichtiger Schlüssel zum Selbstvertrauen ist die Vorbereitung. Es ist notwendig, sich vorzubereiten, um sicherzustellen, dass Sie die richtigen Fragen stellen.

Wie Sie sich vorbereiten

Erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf ein Verkaufsgespräch vorbereiten können:

- Informationen sammeln
- Beziehungsanalyse
- Ziel für das Meeting definieren
- Gesprächs-Struktur erarbeiten



SCHRITT 3: DER ERSTE ANSATZ

Machen Sie Ihr erstes Kundenmeeting erfolgreich

Der erste Kontakt mit Ihrem Kunden ist extrem wichtig. Lassen Sie uns herausfinden, wie Sie proaktiv vorgehen und die Führung übernehmen können, um das Beste aus Ihrem Meeting herauszuholen.

Um sicherzustellen, dass Sie und Ihr Kunde die gleiche Sprache sprechen, müssen Sie Ihre Ziele als Nutzen für den Kunden darstellen.

Lernen Sie außerdem, wie Sie den Kunden davon überzeugen können, dass es sich lohnt, Zeit für ein erstes Gespräch mit Ihnen zu investieren!



SCHRITT 4: DEFINIEREN SIE DIE BEDÜRFNISSE IHRES KUNDEN

Wie Sie nach dem ersten Treffen vorgehen

Um die Bedürfnisse des Kunden herauszufinden, müssen Sie die richtigen Fragen mit der richtigen Haltung stellen. Lernen Sie, wie Sie Fragen formulieren, um die Situation Ihres Kunden in der Tiefe zu verstehen.

Kundenbedürfnisse

Um ein besseres Verständnis für die Situation Ihres Kunden zu bekommen, bietet Ihnen dieser Schritt eine strukturierte Technik, um die Fragen zu stellen, auf die Sie eine Antwort benötigen, genannt FOCA. Diese Methode basiert darauf, die aktuelle Situation des Kunden herauszufinden, aber auch die daraus entstehenden Bedürfnisse. Indem Sie eine Trichtertechnik für Ihre Fragen verwenden, stellen Sie sicher, dass Sie alle Informationen erhalten, die Sie für das weitere Vorgehen benötigen.



SCHRITT 5: EFFEKTIVE ARGUMENTATION

Effektive Argumentation

Dies ist der Moment, um Ihren Kunden von der Effektivität Ihrer Lösung zu überzeugen. Es sollte Ihrem Kunden klar sein, wie Sie seine Anforderungen erfüllen.

Entdecken Sie Ihre Fähigkeiten, die Aufmerksamkeit des Kunden zu gewinnen und die Vorteile Ihrer Lösung in Bezug auf die Bedürfnisse des Kunden überzeugend zu präsentieren. Mit einer effektiven Argumentation erreichen Sie das Ziel, dass sich der Kunde für Ihr Unternehmen und nicht für die Konkurrenz entscheidet.



SCHRITT 6: UMGANG MIT EINWÄNDEN

Ein wichtiger Schritt im Verkaufsprozess

Es wäre ungewöhnlich, nicht irgendwann in einem Verkaufsgespräch einen Einwand zu erhalten. Wenn Sie die Einwände verstehen und wissen, was diese ausagen, können Sie den effektivsten Ansatz für den Umgang mit ihnen finden.

Die 7-Schritte-Technik

Mit dieser Technik lernen Sie, die Einwände Ihres Kunden zu verstehen und richtig mit ihnen umzugehen.



SCHRITT 7: ABSCHLUSS DES GESCHÄFTS

Abschluss eines Geschäfts - Beginn einer Beziehung

Der Druck ist auf dem Höhepunkt und die Einsätze sind hoch. In diesem Schritt erfahren Sie, wie Sie den Abschluss erzielen können.

Sie lernen 6 Techniken, die Sie durch die aufregenden, aber auch schwierigen letzten Schritte des Verkaufsprozesses führen.

Wie können wir die Entscheidung des Kunden beschleunigen? Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Abschluss und warum scheitern wir trotzdem manchmal? Finden Sie die Antworten im interaktiven Modul zum Verkaufsabschluss heraus, das Teil dieses Moduls ist.



SCHRITT 8: ZEIT ZUM ÜBEN

Testen Sie Ihre grundlegenden Verkaufsfähigkeiten

Der letzte Schritt dieses Pfades beinhaltet ein interaktives, szenariobasiertes Modul mit Gamification, in dem Sie das Gelernte anwenden können.

Sie erhalten Zugang zu weiteren Details und Dokumenten zu den wichtigsten Verkaufstechniken und -strategien aus dem Kurs.





MERCURI
international