MHK
EUROPAAKADEMIE

OPTIONAL
599 €
INKL. ÜBERNACHTUNG ZZGL. MWST.

499 €
INKL. MITTAGESSEN ZZGL. MWST.

SEMINAR

ABSCHLUSSQUOTE 100

30. & 31. JANUAR 2024 ODER 22. & 23. OKTOBER 2024

In Zeiten der wachsenden Konkurrenz auf dem Küchenmarkt, ist die Abschlussquote eine wichtige Kennzahl. In diesem Seminar vermitteln wir Ihren Verkäufern einen Verkaufsleitfaden, mit dem sie durch Leidenschaft und emotionalen Nutzen ihre Kunden durch ein Verkaufsgespräch führen können. Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung lernen sie den Kunden emotional zu binden, ihn von sich und dem Produkt zu überzeugen und somit ihre Abschlussquote zu erhöhen.

WANN UND WO

Tag 1: 12:00 – 17:30 Uhr
Tag 2: 08:30 – 16:30 Uhr

MHK Europa Akademie
Robert–Bosch–Straße 18, 63303 Dreieich

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an alle Verkäufer die entweder wenig Erfahrung im Küchenverkauf haben oder Ihrer Verkaufsstrategie frische Impulse verleihen wollen.

INHALTE

MINDSET

- Alte Glaubenssätze ablegen und die innere Einstellung auf Erfolg ausrichten. Erfolg beginnt im Kopf!

ABSCHLUSSQUOTE 100

- Das optimale Verkaufsgespräch lernen und trainieren - von der Kontaktaufnahme, über die Bedarfsermittlung, Bedarfsfestigung, Storytelling bis zum Angebot und Abschluss.
- Kundentypen – die wichtigsten Kundentypen im Verkauf unterscheiden und richtig ansprechen
- Souveräne Einwandbehandlung – verschiedene Methoden kennenlernen und anwenden
- Emotionales Verkaufen – da Kaufentscheidungen selten bewusst, sondern meist emotional getroffen werden. Wie kann man dem Kunde ein emotionales Verkaufserlebnis bieten und somit mehr Umsatz generieren.
- Angebotsbearbeitung – der Kunde hat nicht gekauft? Wie bleiben wir dran?
- Üben, üben, üben mit Praxisbeispielen und Feedback vom Trainer und den weiteren Teilnehmern

METHODEN

Verkaufsseminar mit Workshop-Charakter, Trainerinput, Gruppen- und Einzelarbeiten, Praxisbeispiele, Diskussionen und Erfahrungsaustausch.

NUTZEN

Die Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb sind in den letzten Jahren stetig gestiegen. In diesem Praxisseminar erhalten Sie wertvolles Know-how um Ihren Kunden ein Verkaufserlebnis zu bieten und somit ihr Verkaufspotenzial voll auszuschöpfen. Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, der Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

MAX. 10 TEILNEHMER JE SEMINAR. SCHNELL ANMELDEN! MIN. 4 TEILNEHMER DAMIT DAS SEMINAR STATTFINDET.

Aktive Handelspartner der MHK Eigenmarken erhalten pro Teilnehmer eine auf die Kosten anrechenbare Subvention in Höhe von maximal 200,- € netto. Nehmen mehrere Teilnehmer eines Handelspartnerstandortes teil, so ist die dann auf die gesamten Kosten anrechenbare Subvention jedoch auf insgesamt 500,- € netto pro Eigenmarke begrenzt. Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung keine kostenlose Stornierung mehr möglich ist.

ROBER-BOSCH-STRASSE 18 63303 DREIEICH SEMINARE@MHK.DE
WWW.MHK.DE/DIENSTLEISTUNGEN/MHK-EUROPA-AKADEMIE