

Aktives Verkaufen im Service

**Seminartermine 23.01.2012
und 26.11.2012**

In vielen Betrieben haben Mitarbeiter, aber auch teilweise Unternehmer noch nicht erkannt, dass aktives Verkaufen die vorrangige Aufgabe eines Servicemitarbeiters ist.

In der Ausbildung steht oft das Fachwissen im Vordergrund.

Kenntnisse über aktives Verkaufen sind bei vielen Mitarbeitern nicht im ausreichenden Maße vorhanden.

Im Mittelpunkt des Seminars steht deshalb die Vermittlung praxisorientierter Beratungs- und Verkaufstechniken.

Seminarinhalte

- Durch Produktkenntnis verkaufen
- Servicekontakte für den Verkauf
- Tipps und Tricks beim Verkaufsgespräch
- Die besten Tipps zum Mehrverkauf
- Attraktives Beschreiben von Produkten
- Übungen zu Verkaufsgesprächen und Produktbeschreibungen