



## Stöberkunden zu Kauf-Kunden machen (Kontakte suchen – ausbauen – nutzen)



Abi Wagner vom Team der Oetker Berufsbildung, Oberhausen, zeigt in diesem Informations- & Motivationstraining für Verkäufer/-innen, dass kein Kaufabschluss für Ihr Unternehmen unnötigerweise verloren gehen muss.

Ihre Mitarbeiter/-innen werden intensiv durch konkrete Fakten & Projektarbeit darauf vorbereitet, verstärkt Kunden, die scheinbar nur durchschauen wollen, allergrößte Aufmerksamkeit zu widmen. Erreicht werden soll hierdurch, dass selbst der Zipfel einer Äußerung des Kunden genutzt wird, um weiter ins Gespräch zu kommen, um Interessenslage oder Bedarf kennen zu lernen.

Verkaufsmitarbeiter wissen aus eigenem Erleben recht gut wie stark sich das Kundenverhalten gewandelt hat, seit dem viele Deutsche an den verheißungsvollen Aufschwung nicht mehr glauben. Die Presseschlagzeilen von *>Fahrrad statt Auto<* und *>Konsumabstinenz auf der ganzen Linie<* haben längst bis zu den Kassen des Einzelhandels durchgeschlagen.

Der möglichen Gewinnwarnung, verursacht durch verstärktes Sparen der Konsumenten, soll die *>Mobilmachung des Verkaufs<* entgegen wirken. Jeder Besucher Ihres Unternehmens wird durch das Training die Fähigkeit vermittelt bekommen, in Ihrer Firma Kaufinteressenten bevorzugt zu behandeln und kompetent zu beraten. Das Programm der *>Kontakt-Aktivierung<*, vorrangig gerichtet an unentschlossene Kunden, umfasst fünf Trainingseinheiten:

<b>1. Zwei Kontaktstufen, die näher kommen lassen:</b>	<i>Augenblicke zum Gesprächsbeginn</i>
<b>2. Mit stummer Sprache punkten:</b>	<i>Körpersprache als Sympathiebringer</i>
<b>3. Die neue Kontaktaufnahme:</b>	<i>Brückenfunktion Interesse &amp; Neugierde</i>
<b>4. Sprach-Casting für den Verkauf:</b>	<i>Dialog-Training im Rollenspiel</i>
<b>5. Texte, Thesen, Temperamente:</b>	<i>Erfolgsmodell K</i>

Sind Ihre Mitarbeiter/-innen dabei, wenn es darum geht, dass die Kundenaussage  
„Ich möchte nur mal durchsehen...“ nicht nur mit einem  
„Schauen Sie sich gerne einmal um!“ abgehakt wird?



Termin: 10.00 – 17.00 Uhr

Trainerin: Abi Wagner vom Team Oetker Berufsbildung, Oberhausen

Ort: FHE-Geschäftsstelle, Bei dem Neuen Krahn 2, 20457 Hamburg,  
4. Etage, Raum „Speicherstadt“

Ihre Investition: Im Preis enthalten sind Konferenzgetränke und ein Mittagsimbiss.

Ihre Anmeldung senden Sie bitte an die

FHE Einzelhandels-Akademie GmbH, Bei dem Neuen Krahn 2/Cremon, 20457 Hamburg  
Telefon 040 / 36 98 12 - 28, Fax 040 / 36 98 12 22, E-Mail: thuns@fhe.de