

PROFI IM SERVICE-VERKAUF

EIN PRAXIS-TRAINING ZUM ERFOLGREICHEN QUALITÄTS-VERKAUF BEI SERVICEVERTRÄGEN, REPARATUREN UND TEILEN

SERVICE-INNENDIENST, SERVICE-AUßENDIENST, SERVICE-VERTRIEB

Technisch gute Leistungen und starke Marken allein können den Markterfolg nicht mehr garantieren. Ebenso ist weder die bloße Technikorientierung noch der blanke Powervertrieb eine Basis für eine tragfähige Partnerschaft im Kundendienst.

- Solange der Kunde den Servicevertrag nicht in seinem ganzen Umfang als wichtig und nutzbringend ansieht, wird er diesen Fixkostenblock vielleicht zur Disposition stellen wollen.
- Solange dem Kunden der Unterschied zwischen hochwertiger Reparaturleistung und kurzfristigen "Patentlösungen" nicht wirklich bewusst ist, wird er den Preis nicht ohne weiteres bezahlen wollen.
- Solange der Kunde den Unterschied in der Gesamtleistung nicht erkennt, wird er stets die Preise von Originalteilen mit Teilen aus anderen Kanälen vergleichen.

Wer aber kann ihm dies alles vermitteln, wenn nicht der Serviceberater oder Serviceleiter?

Entscheidend sind die Verkaufsstrategie und die Vorbereitung auf wichtige Fragen:

- Wie erkenne ich den Engpass des Kunden?
- Wie vermittele ich dem Kunden, was die Leistung wert ist?
- Wie erkenne ich den Kundentyp und wie klassifiziere ich Kunden?
- Wie reagiere ich, wenn der Kunde sagt "zu teuer"?

Diese und viele weitere Fragen beantwortet dieses Seminar – klar, praxisnah und auf den konkreten Fall bezogen.

Die Teilnehmer lernen dabei, noch besser zu verstehen, wie der Verhandlungspartner denkt und entscheidet. Sie lernen, den Nutzen aus Sicht des Kunden überzeugend darzustellen und dadurch ihre Verkaufsziele zu erreichen. Sie erkennen die Feinheiten und Tricks von Psychologie und Körpersprache und wie man sie im Verkauf nutzt.

Dieses Training erweitert die Fähigkeiten des Verantwortlichen, sich selbst und andere zur strategischen Verkaufsorientierung hin zu entwickeln. So verwirklicht es echte, langfristige und ertragsorientierte Kundenbindungen und schärft darüber hinaus den Blick für kritische Situationen.

DAUER

- 2 Tage

LINK ZU DEN TERMINEN

- [Terminplan Offene Seminare](#)
- weitere Termine auf Anfrage

ZIELGRUPPEN

- Service-Verkäufer
- Servicemanager
- Nachwuchs-Führungskräfte

TEILNEHMER

- Präsenz: max. 10 Personen
- Online: max. 6 Personen

VERFÜGBAR

- als OFFENES Seminar
- als INHOUSE-Seminar
- im Präsenzformat

[Details auf unserer Homepage](#)



1.440 €
pro TN zzgl. MwSt.

PROFI IM SERVICE-VERKAUF

EIN PRAXIS-TRAINING ZUM ERFOLGREICHEN QUALITÄTS-VERKAUF BEI SERVICEVERTRÄGEN, REPARATUREN UND TEILEN

SERVICE-INNENDIENST, SERVICE-AUßENDIENST, SERVICE-VERTRIEB

STIMMEN UNSERER TEILNEHMER

„Als Grundlage optimal, um viele Techniken kennenzulernen und Begriffe zu verstehen.“

„Ein sehr interessantes und hilfreiches Seminar, bei dem der Praxisbezug im Vordergrund steht.“

IHR ANSPRECHPARTNER

KDT GmbH
Die Kundendienst-Trainer
Bamberger Str. 2
95488 Eckersdorf

Tel +49 921 980 324
Fax +49 921 970 023

info@kundendienst-trainer.de
www.kundendienst-trainer.de

INHALTE

- Struktur eines Service-Verkaufsgesprächs
- Die professionelle Gesprächs-Vorbereitung
- Fragetechniken im Service-Verkauf
- Überzeugend Argumentieren
- Die gängigsten Einwände entkräften
- Positives Formulieren
- Kaufsignale erkennen
- Den Abschluss einleiten
- Angebotsverfolgung
- Preisverhandlungen erfolgreich führen

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN

Entscheidend ist das verkäuferische Können eines Serviceprofis für seine Dienstleistungen. Die dafür relevanten Themen werden deshalb bei uns nicht nur gestreift, sondern in der für die Praxis des Servicegeschäfts nötigen Tiefe trainiert.

Dieses Seminar verspricht keine Patentrezepte, sondern es zeigt, wie sich durch Verbesserung vieler Einzelheiten im Verhalten der Erfolg steigern lässt. Praxisnahe Übungen sichern den persönlichen Lernfortschritt.

Hier lernen Service-Verkäufer, wie sie Dienstleistungen anschaulich machen, den Nutzen argumentieren und damit erfolgreich verkaufen.

AUS MANAGEMENT-SICHT: Das Dienstleistungsgeschäft in seiner Tiefe ausschöpfen

AUFBAU/UPGRADE

Eine sinnvolle und nachhaltige Vertiefung der Themen finden Sie (je nach Einsatzgebiet) in:

- **Der Servicetechniker als kundenbindender Erfolgsfaktor**
- **Der Servicetechniker als Chancennutzer**
- **Ersatzteilverkauf und Ersatzteilberatung**



Direkt zu
Anmeldung oder
Reservierung