



Wenn Sie ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung verkaufen, dann leben Sie, Ihre Familie und Ihr Unternehmen von dem Kunden. Deswegen möchten Sie wissen, wer dieser Kunde ist. Was will er und was wird er mit dem gekauften Gut machen? Wieso hat er genau bei mir eingekauft? Spielt es beim Verkaufen eine Rolle, dass ich die Ansprüche des Kunden decke und ihm oder ihr das entsprechende Produkt empfehle? Wir brauchen Verkäufer, die für die Kunden Nutzen und Vorteile bringen und bei einem Problem eine Lösung anbieten. Muss man dazu geboren sein, oder ist dies erlernbar? Genau mit solchen Fragen beschäftigen wir uns bei dem viertägigen Training. Wir müssen über unsere eigene Einstellung, mit der wir eine Wirkung auf andere und

deren Verkaufsverhalten haben im Klaren sein. Auf diesen Entwicklungsprozess haben wir bei der Zusammenstellung des 4tägigen Programms Rücksicht genommen.

Im Mittelpunkt des Trainings „**Verkauf aus dem Aspekt des Kunden**“ steht **der situationsabhängige und individuelle Verkauf**, mit dessen Anwendung die **Verkaufsleiter, Key-Account-Manager, Regionalleiter, Verkaufsspezialisten, Berater und Area-Manager** fähig sind

- ihre Verkaufsaufgaben erfolgreicher durchzuführen
- mit ihren Kunden bewusster umzugehen
- die langfristigen Bedürfnisse ihrer Kunden zu erkennen und
- mit ihren Kunden effektiver zu kommunizieren.

**Das Deutsch-Ungarische Wissenszentrum
bietet seit 13 Jahren Verkaufstrainings an!**

Themen

Meine Einstellung zum Verkauf

Warum verkaufe ich? * Was ist Ziel des Verkaufs?
* Will ich das , oder muss ich das machen? *

Auftritt, Auswirkung

Bedeutung und Verbesserung der persönlichen Wirkung *
Präsentation von mir selbst, meinem Produkt, meinen Dienstleistungen
* Wie kann ich unseren Geschäftskontakt auf die Dauer bewahren? *
* Meine Effektivität, Organisiertheit *

Techniken, Methoden zum erfolgreichen Verkauf

Kommunikationstechniken, Steuerung der Verhandlung * Telefonieren
Angebotsstellung * Preisverhandlung * Abschluss *
* Verschiedene Persönlichkeitstypen, Persönlichkeit und Funktion des Kunden *
* Rolle der Beschaffung *

Bearbeitung von eigenen praktischen Beispielen der Teilnehmer

Unser Trainer

Von den 30 Jahren Erfahrung als Führungskraft, hat **Sándor László** 20 Jahre im Verkauf und 9 Jahre als Verkaufsleiter gearbeitet. Daneben übergibt er seine Erfahrungen seit mehr als 16 Jahren denen, für die der Erfolg des Unternehmens und ihrer Arbeit wichtig ist!

Methode

Um die persönliche Entwicklung abzusichern, entwickeln wir besonders die eigenen Kompetenzen. Unter den Methoden der Weiterbildung bieten wir interaktive Trainer-Vorträge, sowie Einzel-, Paar- und Gruppenübungen mit lebensnahen Situationen an.

Sprache

Ungarisch

Ort des Trainings

Trainingsort: Deutsch-Ungarische Industrie und Handelskammer, 1024 Budapest, Lövőház u. 30.

Anmeldung mit Ermäßigung: 25. Februar 2019

Anmeldefrist: 10. April 2019

Ermäßigungen und Teilnahmegebühr

Sie können gleichzeitig max. zwei Ermäßigungen in Anspruch nehmen. Die zwei Ermäßigungen werden addiert, so können sie sogar 30% erreichen.

- **15% DUIHK-Ermäßigung:** für die Mitgliedsunternehmen der DUIHK
- **15% quantitative Ermäßigung:** im Falle der Anmeldung von mindestens 2 Personen von einer Firma
- **10% für Ihre Treue:** den Unternehmen, die im Jahre 2018-2019 an einer offenen, gebührenpflichtigen Veranstaltung der DUWZ bereits teilgenommen haben
- **10% Ermäßigung:** für die frühzeitige Anmeldung bis zum **18. März 2019**

Voller Preis: 225.000 HUF+ MwSt/Person

Im Preis sind die Cateringkosten inbegriffen, die in der Rechnung gesondert aufgelistet werden.

Wenn Sie das Programm als Inhouse-Schulung in Anspruch nehmen möchten, nehmen Sie bitte den Kontakt mit uns per E-Mail auf.

Ansprechpartner & Anmeldung

Csóka Zsuzsanna
Projektleiterin Inhouse und offene Trainings
Tel.: +36 1/243 3596
E-mail: csoka@ahkungarn.hu
Web: ahkungarn.hu/hu/kepzes