



WEITERBILDUNG – HANDELN FÜR DIE ZUKUNFT

Erfolgreich verkaufen I

Kompetente Beratung und guter Service sind entscheidend, um Kundenwünschen stets gerecht zu werden. Die Qualität der fachlichen und persönlichen Beratung ist im Handel von zentraler Bedeutung. Der Handel ist fortlaufender Veränderungen unterworfen, die insbesondere vielfältige Anforderungen an die Arbeitskräfte im Verkauf stellen. Diese Veränderungen entstehen zum Beispiel durch die veränderten Konsumgewohnheiten gerade in Hinblick auf die aktuellen technischen Herausforderungen. Das Seminar richtet sich an Verkaufsmitarbeiter/innen mit keinem oder wenig Verkaufswissen. Erfahrene Dozenten aus dem Handels vermitteln ihr Praxiswissen. Fachwissen wird in kompakter und spannender Form vermittelt.

DIESER TERMIN WIRD IN KOOPERATION MIT DEM HANDELSVERBAND HESSEN-SÜD E.V. UND DEM IWAK FRANKFURT, ZENTRUM DER GOETHE-UNIVERSITÄT FRANKFURT DURCHGEFÜHRT. GEFÖRDERT DURCH DAS HMMWL SOWIE DEN EUROPÄISCHEN SOZIALFOND (ESF)

Grundlagen für den Verkaufserfolg - Seminarinhalte

- Kaufmotive kennen- Kundenwünsche erfüllen
- Eigenschaften und Anforderungen an Verkäufer/innen
- Professionelles Auftreten
- Beeinflussungsmöglichkeiten im Verkaufsgespräch
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellen
- Vorteil-/Nutzen-Argumentation

WICHTIGE DATEN



TERMIN

Datum: 8. April 2014
Uhrzeit: 9.00 Uhr bis 17:30 Uhr
Anmeldeschluss: 25. März 2014
Teilnehmerzahl: Max. 14 Teilnehmer

KOSTEN

K O S T E N F R E I - im Rahmen des Projektes „Branchenspezifische Nachqualifizierung für un- und angelernte Beschäftigte in hessischen KMU,“

VERANSTALTUNGSORT

Verbändehaus Villa Manskopf
Flughafenstraße 4
60528 Frankfurt am Main
www.villa-manskopf.de

VERANSTALTER

Wirtschaftsdienst des Hessischen Handels GmbH
Flughafenstraße 4a
60528 Frankfurt am Main
Telefon: 069-1330910
Telefax: 069-13309199
E-Mail: widi@einzelhandelsverband.de

www.handeln-zukunft.de

Weitere Kurse finden Sie auf unserer Website unter: www.handeln-zukunft.de