UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH
Marktler Straße 33
84489 Burghausen

Tel.: +49 (0)8677 913 248 0
Fax: +49 (0)8677 913 248 1
info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.de

Inhouse-Schulung "Wie der Verkauf heute wirklich funktioniert!

Dieser Inhouse-Workshop beinhaltet alle Aspekte, die für einen gelungenen Verkauf heute wichtig sind. Alle Stationen - von Interesse wecken, Angebot und Preisdurchsetzung bis zum Verkaufsabschluss werden besprochen. Rollenspiele und Trainings machen Sie zum Verkaufsprofi.

✓ Lernen Sie die Fakten, Grundlagen, Phasen und Regeln über das Verkaufen - von klassisch bis digital!

✓ Erfahren Sie, warum und wie Sie "Gefühle" verkaufen, Ihren Preis fair argumentieren und so das Geschäft abschließen

✓ Training macht den Meister: in Rollenspielen aus und für die Praxis werden Sie zum Verkaufsprofi 4.0

Beschreibung des Seminars

Verkaufen muss man mögen! Können auch! Wie das geht, trainieren wir mit Ihnen in diesem Inhouse-Workshop.

Verkaufen hat etwas mit Emotionen zu tun. Denn Menschen kaufen in erster Linie Gefühle und keine Produkte. Somit ist der erste Schritt, dass Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihres Kunden erkennen. Unser Referent erklärt Ihnen die einzelnen Phasen des Verkaufs und gibt Ihnen klassische und moderne Techniken an die Hand.

Außerdem lernen Sie, wie Sie ein Verkaufsgespräch vorbereiten, welche Preisstrategien es gibt und wie Sie sie psychologisch richtig übermitteln. Mit Ihrem Auftreten und fairen Argumenten können Sie so das Gespräch in die richtige Bahn lenken und schließlich das Geschäft erfolgreich abschließen. Künftig werden Sie keine Scheu mehr vor Preisverhandlungen haben, sondern Ihre Angebote dem Kunden begeisternd und gewinnbringen darstellen.

So macht Verkaufen Spaß und alle Beteiligten gehen mit einem guten Gefühl aus dem Gespräch.

Anhand zahlreicher Rollenspiele mit Situationen aus und für die Praxis trainieren Sie direkt die Umsetzung. Steigen Sie in eine neue Liga auf und werden Sie Verkaufsprofi 4.0.

Weitere Informationen zur Referentin Brunhilde Fischer

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Die Struktur und Vorbereitung eines Verkaufsgespräch – Grundsätzliches über die emotionale Wirkung der Sprache sowie die Vorbereitungsstruktur
- rationale und emotionale Ebene
- Übersicht über die wichtigsten Verkaufskriterien, Verkaufswege und Verkaufskanäle des heutigen Zeitalters
- vom klassischen bis zum digitalen Verkauf - speziell für die Hotellerie & Gastronomie
- Wie erkenne ich die Wünsche und Bedürfnisse meiner Gäste?
- Menschentypologien und der Umgang mit ihnen, Körpersprache und Interpretation
- Gesprächsvorbereitung: Ziele setzen, Planung und Checklisten erstellen
- Arbeiten mit „unbestreitbaren Wirklichkeiten“ – Kommunikations- und Fragetechniken
- Definition des Kundennutzen
- Kennenlernen von attraktiven Preisstrategien
- Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs und der richtige Zeitpunkt des Abschlusses
- Psychologisch den Preis vermitteln und durchsetzen - ohne Scheu und Hemmungen
- Auswertung und Verbesserung der Verkaufsprozesse
- DIE Erfolgskriterien, egal ob traditionell oder modern: Disziplin, Ausdauer, Kontinuität!

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit der Referentin ausdrücklich gewünscht.

Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.
Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!