

INHALTSVERZEICHNIS

ÖGSW TRAININGSZENTRUM

VERKAUFSTRAINING FÜR STEUERBERATER

von Mag. Markus Grund

1. KAUFMOTIVE

- Verkauf von Dienstleistungen – Kaufgründe?
- Warum kauft der Klient bei mir und nicht beim Kollegen um die Ecke?
- Was sind die Urängste der Klienten?

2. FRAGETECHNIKEN

- Mit welchen Fragetechniken gewinne ich den Klienten?
- Wie schaffe ich es, dass der Klient gerne zusätzliche Leistungen von mir kauft?

3. BEDARF UND NUTZEN FÜR DEN KLIENTEN

- Was braucht der Klient und wie weckt man seine Bedürfnisse?
- Nutzenargumentation

4. VERKAUFSTECHNIKEN FÜR EINEN GESCHÄFTSABSCHLUSS

- Abschlusstechniken – Führen von Erstgesprächen mit der Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit
- Zusatzverkauf – Erfolgreicher Verkauf von betriebswirtschaftlichen Auswertungen, wie Budgetplanungen etc.
- Preistechniken für Honorarverhandlungen/erhöhung
- Verkaufstechnik bei Bewerbungsgesprächen