

Holzhäuser erfolgreicher verkaufen

Hauskauf ist Vertrauenssache. Der Kunde will oft bereits beim ersten Verkaufsgespräch das „gute Gefühl“ haben, mit seinem Bauvorhaben bei Ihnen gut aufgehoben zu sein. Dagegen wollen Sie als Holzhaushersteller ihrem Kunden ein Haus nach seinen Wünschen verkaufen, an dem auch Sie etwas verdienen. Wenn durch Fehler im Verkaufsgespräch kein Vertrag zustande kommt, oder Ihr Gewinn durch nachträgliche Änderungen oder endloses Umplanungen aufgezehrt wird, ist all das umso ärgerlicher. Lernen Sie bereits im Vorfeld Ihren Kunden einzuschätzen und seine tatsächlichen Wünsche zu erkennen.

In diesem Seminar erfahren Sie von einem Vertriebsprofi, wie Sie Ihre Holzhäuser effektiver verkaufen und so zu mehr Kundenorientierung und damit zu mehr wirtschaftlichem Erfolg kommen.

Referent: Dipl.-Ing. (FH) Bernhard Nest

Inhalte:

- Ernsthafte Kundenkontakte
- Was will der Kunde wirklich
- Erfolgreiche und zielgerichtete Verkaufsgespräche
- Fehler im Verkauf und deren Vermeidung
- Vermeidung endlosen Umplanens
- Ein Angebot das „sticht“
- Wann und wie über Preis und Finanzierung reden
- Umgang mit Einwänden des Kunden
- Was, wenn der Kunde ein billigeres Angebot hat
- Der Weg zum sicheren Abschluß

Termin: Freitag 13.03.2009 09:30 Uhr bis
Samstag 14.03.2009 17:00 Uhr

Investition: 480,- EUR pro Person
384,- EUR pro Person für LHK-Mitglieder

Anmeldung LHK Rosenheim, +49 / 8031 / 21850 FAX: 16344