



MANUELA JASER
BEAUTY SALES PROFI
MIT PASSION VERKAUFEN

Verkauf und Motivation in der Parfümerie WORKSHOP

GRATIS zum Workshop!
Sichern Sie sich Ihr kostenloses Fachbuch



VK Wert 22,50 €

"BEAUTY SALES PROFI"

Zeitraum:	1 Tages-Workshop am 28. Januar 2015
Veranstaltungsort:	Günzburg (zwischen Ulm und Augsburg)
Seminargebühr:	79,00 € pro Person, zzgl. MwSt. (inklusive GRATIS Fachbuch)
Zielgruppe:	Verkäuferinnen und Verkäufer aus der Beauty-Branche

Dieser Workshop vermittelt Ihnen an einem Tag, wie Sie jedes Verkaufsgespräch selbstbewusst und sicher zu einem Erlebnis für sich und Ihre Kunden machen. Nachhaltig und verkaufsorientiert. Für sichtbar mehr Umsatz!

Die Themen im Überblick:

- 1. Ausstrahlung und deren Botschaft (erster, zweiter und dritter Eindruck)**
 - 1.1. Welche 3 Punkte bringen Ihre Persönlichkeit zur Geltung?
 - 1.2. Wichtige Faktoren, die Ihr Selbstbewusstsein und selbstsichere Ausstrahlung stärken
 - 1.3. Kundenansprache ➔ offenes und gezieltes Zugehen auf Kunden
- 2. Das Gefühl für den Kundenbedarf**
 - 2.1. Kunden-Typen und Verkäufer-Verhalten
 - 2.3. Verkauf und Zusatzverkauf
 - 2.4. Bedürfnisse des Verkäufers und Bedürfnisse unserer Kunden
 - 2.6. Gesprächseröffnung / Verkaufsablauf / Verkaufspyramide
 - 2.8. Der partnerschaftliche Dialog ➔ **Im Moment keine Zeit!** Wie gehen Sie damit um?
 - 2.9. Spielregeln des Verkaufs

Verkauf und Motivation in der Parfümerie

WORKSHOP

Die Themen im Überblick:

3. Von welchen Motiven werden Kunden geleitet?

3.1. Wie erhalten Sie ein "JA" vom Kunden?

3.2. Angebot + Vorteilsansprache = Kundennutzen

3.3. Fragetechniken:

- ➔ Ansprechtechniken
- ➔ Öffnende Fragen
- ➔ Erfahrungsfragen
- ➔ Diagnosefragen
- ➔ Hintergrundfragen
- ➔ Die Präsentationsmethode
- ➔ Einwände entkräften

3.4. Gesprächsführung und Frageformen

3.5. Bedarfsermittlung: gezielt Fragen stellen

3.6. Minusargumentationen (mehr Effizienz im Verkaufsgespräch)

4. Selbstbewusst, spontan und locker verkaufen

4.1. Motivationshilfen im Verkauf

4.2. Hemmschwellen und Verkaufsblokkaden neutralisieren?

4.3. In Bildern sprechen - Argumentationsverstärker

4.4. Verkaufsbegriffe für verschiedene Kundengruppen

4.5. **FORMEL:** So entsteht Leistung

Für Fragen stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung und freue mich Sie in diesem Workshop begrüßen zu dürfen:

EMAIL: info@beauty-sales-profi.com • Telefonnummer: +49 8221- 250 717

Verkauf und Motivation in der Parfümerie

WORKSHOP

ANMELDUNG

JA, hiermit möchte ich mich/ meine Mitarbeiter/innen zum **Workshop "Verkauf und Motivation in der Parfümerie"** anmelden.

Firma	
Vorname und Name	
Straße und Nr.	
PLZ und Ort	
Telefon	
EMAIL	
Teilnehmerzahl	

Zeitraum: 1 Tages-Workshop am 28.Januar 2015

Veranstaltungsort: Günzburg (zwischen Ulm und Augsburg)

Seminargebühr: 79,00 € pro Person, zzgl. MwSt. (inklusive **GRATIS** Fachbuch)

Zielgruppe: Verkäuferinnen und Verkäufer aus der Beauty-Branche

Übernachtung, Anreise, Verpflegung und die Parkgebühr trägt der/die Teilnehmer/in.

Ort, Datum

Unterschrift

Postadresse: Manuela Jaser • Pfarrer-Koch-Straße 9 • D - 89343 Jettingen-Scheppach

EMAIL: jaser@beauty-sales-profi.com • Fax: +49-8221- 250 711

Telefon: +49-8221- 250 717 • Mobil: +49-172- 64 52 555