

HWBFAVAVN

Aktiv verkaufen - souverän abschließen

Voraussetzungen

Das Training richtet sich an Personen, die mit offener Haltung, klarer Kundenorientierung und echter Bereitschaft zur eigenen Weiterentwicklung an ihre Verkaufsrolle herangehen.

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
Ingolstadt und Neuss | siehe myLearn

Dauer
3 Tage

Trainingsinhalte

Tag 1 – Aktivität & Leadtempo steigern

Neue Leads generieren – systematisch und aus allen relevanten Quellen
Online| und E| Mail| Anfragen schnell und verkaufsstark bearbeiten
Telefonische Terminvereinbarung, die wirklich Termine bringt
Empfehlungen professionell einholen und nutzen
→ Mehr Erstkontakte, kürzere Reaktionszeiten, bessere Konvertierung

Tag 2 – Premium-Gesprächsführung in der Audi Customer Journey

Vom ersten Eindruck bis zur Bedarfsanalyse: Gespräche sicher eröffnen
Sympathie, Wirkung und Vertrauen gezielt aufbauen
Business Talk als Bindungsinstrument einsetzen
Strukturierte Bedarfsanalyse für präzise Angebote
→ Weniger Gesprächsabbrüche, höhere Bindung, markentypische Gesprächsqualität

Tag 3 – Preisverhandlung & Abschlusskraft

Mentale Stärke und klare Verhandlungslogik aufbauen
Preis souverän nennen & Nachlassanfragen professionell kontern
Taktisch kluge Zugeständnisse und vielfältige Closing| Techniken
Best Practices & realistische Rollenspiele
→ Mehr Abschlüsse, weniger Rabattflucht, stabilere Margen

Ihr persönlicher Nutzen

Spürbar mehr Selbstsicherheit im gesamten Verkaufsprozess
Klarheit, Fokus und ein gestärktes Verkäufer| Mindset
Mehr verkaufsaktive Zeit – weniger Leerlauf
Hohe Gesprächsqualität vom Lead bis zum Abschluss
Eine klare 4| Wochen| Umsetzungsplanung für nachhaltigen Erfolg

Nutzen fürs Autohaus

Mehr Erstkontakte & höhere Aktivität im Vertrieb
Professionellere Kommunikation & kürzere Reaktionszeiten
Bessere Angebote, höhere Abschlussquoten & stabile Margen
Nachhaltige Leistungssteigerung im Team

Für wen eignet sich das Training?

Für alle Audi Verkäuferinnen und Verkäufer, die

Hinweis:

Dieses Training ist nicht Bestandteil der Standardanerkennung.