

Pressemitteilung der Haufe Akademie

Was machen Top-Verkäufer anders?

Im neuen Training der Haufe Akademie stellt Roger Rankel Insidertipps vor, die funktionieren.

(Freiburg, 03. Juni 2011) – Was zeichnet Top-Verkäufer aus? Trainer und Bestsellerautor Roger Rankel ist dieser Frage nachgegangen und hat zahlreiche erfolgreiche Personen des öffentlichen Lebens interviewt. Seine Erkenntnisse, verbunden mit zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung im Verkauf, stellt er in einem neuen Seminar „Mehr Kunden – mehr Umsatz“ der Haufe Akademie vor.

Im Vertrieb erfolgreich zu sein bedeutet, Höchstleistung zu erbringen. Wie das – noch besser – gelingen kann, können Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf an einem Tag von Rankel lernen. Den Anfang macht dabei der Blick auf die Empfehlungslogik: Die Teilnehmer erfahren, wie sie mit erprobten Gesprächsstrategien Kunden gewinnen und somit hohe Marketingkosten sparen können. Dabei wird der entsprechend passende Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen und Gesprächssituationen berücksichtigt und auch konkret eingeübt.

Im zweiten Schritt geht es dann darum, wie sich Umsatzsteigerungen erzielen lassen. In seiner Verkaufslogik hat Rankel ein schlüssiges System für alle Gesprächsphasen - vom terminsicheren Erstkontakt über den Abschluss bis zur langfristigen Kundenpflege - entwickelt, dass er den Teilnehmern vorstellt. Seine Überzeugung: Jedes professionelle Verkaufsgespräch folgt einer klaren Dramaturgie, Verkaufen ist ein logischer und psychologischer Prozess zugleich. Rankel setzt bei den „weichen“ Faktoren an und zeigt, wie sich Schritt für Schritt eine stabile Kundenbeziehung aufbauen lässt: Dazu gehört, das Vertrauen der Gesprächspartner zu gewinnen, Ziele und Kaufmotive zu erarbeiten und eine positive Kaufentscheidung herbeizuführen. Wie das geht, erfahren die Teilnehmer auch anhand von Best-Practice-Beispielen.

Verkäufer, die den „Dreischritt zu einem Verkaufsabschluss“ beherrschen, lautet das Credo von Roger Rankel, sind absolut abschlussicher! Die entsprechenden Schritte sowie Abschluss- und Vorabschlussstechniken stellt Rankel im letzten Schwerpunkt des Seminars ausführlich vor.

Roger Rankel zählt zu den gefragtesten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmer-Magazin impulse bescheinigte ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“ Um den Seminarteilnehmern einen optimalen Lerntransfer zu bieten, hält Rankel einen besonderen Service bereit: wer möchte, kann sich einige Zeit nach dem Seminar in einer Telefonkonferenz mit ihm vernetzen und Fragen klären.

Weitere Informationen unter: <http://www.haufe-akademie.de/rankel>

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Kerstin Schreck
PR-Managerin

Telefon: 0761 898-4542

Telefax: 0761 898-994542

E-Mail: presse@haufe-akademie.de

DVS-Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: 0761 898-4477

Telefax: 0761 898-4423

service@haufe-akademie.de

www.haufe-akademie.de/dvs