



VERKAUFSTRAINING ZUSATZVERKÄUFE, UP- & CROSS-SELLING

... aber bitte mit Sahne. Zusatzseminar für alle, die schon gut verkaufen aber das zusätzliche Potenzial noch nicht sehen. Wir schauen gemeinsam hin, welche Produkte und DL wir als «Kirsche on-top» anbieten können, sollen oder sogar müssen.

Wie sagt man so schön: «Kleinvieh macht auch Mist.» Das gilt vor allem auch bei Zusatzverkäufen oder beim Cross-Selling. Doch viele Verkäufer/innen fürchten es, Zusatzverkäufe anzusprechen. Warum?

Mögliche Inhalte

- Einstellung und Motivation im Verkauf steigern
- Angst und Chancen von Zusatzverkäufen / X-Selling
- Menschen- und Kundentypologien unterscheiden können INSIGHTS MDI©
- Timing: Zusatzverkäufe bereits in Phase 3 erkennen
- Zusatzverkäufe richtig ansprechen
- Zusatz-Nutzen erklären
- Gesprächsführung behalten mittels Fragetechniken
- Aktives Zuhören trainieren
- Argumentationskatalog erweitern
- Sinnvoller Einsatz von Verkaufshilfen kennenlernen
- Kaufsignale besser erkennen
- Die Zusatz-Kaufbereitschaft aktiv testen
- Der Imaginäre Warenkorb
- After Sales und Einsatz von CRM