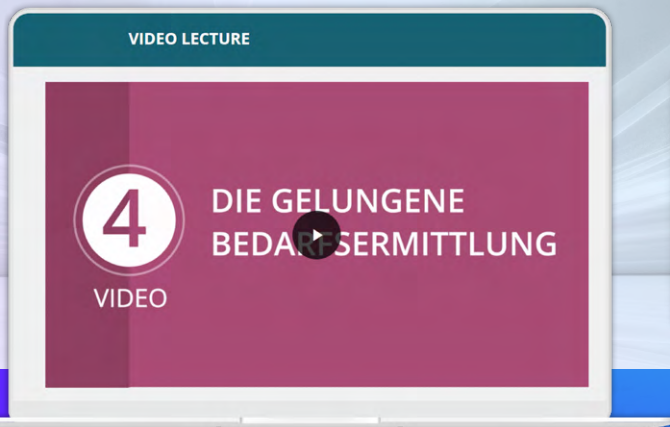




E-Learning

Bedarf ermitteln

Die Bedarfsanalyse bildet die Grundlage für jedes Verkaufsgespräch. Um den Bedarf zu ermitteln, ist die Kenntnis der unterschiedlichen Frage-techniken wichtig. Genau da setzt das E-Learning „Bedarf ermitteln“ an. Im Mittelpunkt steht die GVZ-Methode. Sie ist einfach erlernbar und sehr effektiv. Nach Fragen zur (G)egenwart stellt die:der Verkäufer:in der:dem Kund:in Fragen zur (V)ergangenheit, um dann mit (Z)ukunftsfragen den Bedarf noch weiter zu konkretisieren

Teilnehmer:innenkreis:
Für alle Mitarbeiter:innen im Vertriebsaußendienst, Inside Sale und des Key Account Managements

Lerdauer: **ca. 1 Stunde**

Sprachen:  

Lernziele

- ✓ Die Bedarfsermittlung als grundlegenden Schritt im Verkaufsprozess kennen lernen
- ✓ Die GVZ-Methode für die gezielte Bedarfsermittlung anwenden
- ✓ Die wesentlichen Fragetypen kennen und bei der Bedarfsermittlung einsetzen
- ✓ Ein individuelles, auf die Praxis bezogenes Konzept für die Bedarfsermittlung entwickeln
- ✓ Durch aktives Zuhören die Bedürfnisse der Kund:innen vollständig verstehen

Inhalte

- Nicht fragen kostet Geld
- Die GVZ-Methode
- Die richtigen Fragen stellen
- Die gelungene Bedarfsermittlung



Infos im Web

www.haufe-akademie.de/el



Lassen Sie sich beraten

Tel. +49 761 595339-10 • digitales-lernen@haufe-akademie.de