

## Seminarinformationen

# Verkäufe sicher abschließen & unnötige Rabatte verhindern

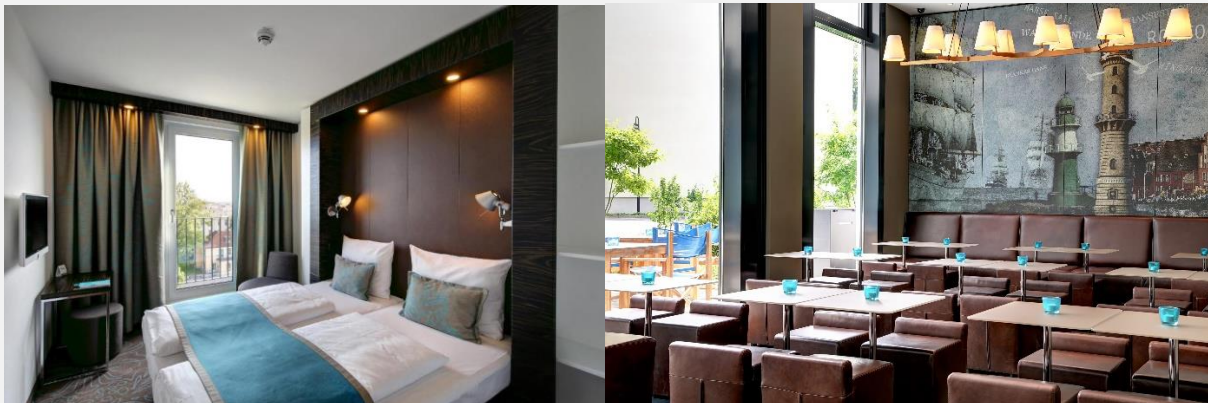
### Ort für Neues

Das 2 Tage-Seminar findet in der schönen und strandnahen Hansestadt Rostock statt. Inspirierende Räumlichkeiten mit Wasserblick für neue Sichtweisen im **@workspace** an der Kaikante der ehemaligen Neptun Werft.



### Übernachtungen in Rostock

Die Teilnehmenden sind eingeladen, bereits am Samstag anzureisen. So bleibt Zeit für Hafentour, Strandspaziergänge und Fischbrötchen. Für jeden ist ein Einzelzimmer (DZ gegen Gebühr) für insgesamt **3 Nächte** (Samstag bis Dienstag) im **Motel One** in der Innenstadt reserviert.



## **Ausgangssituation**

Zeit ist bekanntlich Geld. Manchmal dauern Verkaufsgespräche einfach zu lang oder enden gar unverbindlich. Oft bekommt der Fahrradhändler dann keine zweite Chance für einen Abschluss und steht mit leeren Händen da.

Untrainierte Verkäufer riskieren unbewusst den maximal möglichen Ertrag für den Bike Shop oder gar die harmonische Kundenbeziehung.

## **Inhalte**

- › Zielorientierter Entscheidungsabruf
- › Handlungsoptionen für die Top 12 Ein- und Vorwände
- › Die wirksamsten Strategien der Preisverhandlung in 4 Stufen

## **Aufbau**

- › Anwendung und Übungen inkl. Perspektivwechsel
- › Spielerisches „Parieren“ von Ein- und Vorwänden
- › Erprobung und Übung von Verhandlungsstrategien

## **Nutzen**

- › Chancen nutzen und Kaufabschlüsse aktiv gestalten
- › Ein- und Vorwänden professionell und zielorientiert behandeln
- › Rabattfragen souverän begegnen und Erträge sichern
- › höchste Kundenzufriedenheit auch OHNE Nachlässe erreichen

## **Für wen**

Verkäufer\*in, Verkaufsleiter\*in, Inhaber\*in (Zusammensetzung kann variiert)

## **Umfang & Dauer**

- › 2 Tage Seminar
- › 3 Übernachtungen
- › 1 vorab VideoCall mit Inhaber\*in / GF / Verkaufsleiter\*in
- › 2 Follow Ups Treffen per Gruppen-VideoCall zur Umsetzungsunterstützung

**Teilnehmerzahl** max. 12 Teilnehmende

**Termine**     25. – 26.09.2023  
                  23. – 24.10.2023  
                  04. – 05.12.2023

# Verkäufe sicher abschließen & unnötige Rabatte verhindern

## Referent

Gunnar Schmidt, Experte für Fahrradhandel

- › 1976 in Rostock geboren
- › Abitur: abgebrochen
- › verheiratet, Vater
- › 20 Jahre Vertriebserfahrung
- › zertifizierter Business- und Team Coach
- › 100% Fahrradhandel seit 2019
- › Kolumne SAZ "Frag Gunnar den Coach"
- › VSF. Mitglied und Kursleiter VSF. Verkaufen
- › offizieller Partner des VSF.



## Kontakt

Gunnar Schmidt

Telefon 0381 66098 911 / 0174 9191911

E-Mail [gs@gunnarschmidt.bike](mailto:gs@gunnarschmidt.bike)

Web [www.gunnarschmidt.bike](http://www.gunnarschmidt.bike) - [www.schulungsprogramm.bike](http://www.schulungsprogramm.bike)