

Verkaufsseminar – Zusatzverkäufe

Für mehr Sicherheit, echten Kundennutzen und natürliche Zusatzverkäufe im Zweiradhandel.

Zusatzverkäufe sind erfolgreich, wenn sie nicht als Verkaufsdruck, sondern als passende Ergänzung zur individuellen Situation des Kunden erlebt werden. Sie lernen, durch eine gezielte Bedarfsanalyse Zusatzbedürfnisse zu erkennen, diese sicher anzusprechen und Produktmerkmale in konkreten Kundennutzen zu übersetzen. Dabei nutzen Sie auch die Emotionen rund um den Zweiradkauf – Sicherheit, Freude, Komfort und das gute Gefühl, rundum ausgestattet zu sein.

Zielpublikum

Verkaufsmitarbeitende und Kundenberater/-innen

Kursinhalt

- Bedarfsanalyse
- Echter Nutzen vor Zusatzangebot
- Zusatz klar und natürlich ansprechen
- Sicherheit im Zusatzverkauf
- Fragetechnik im Verkaufsgespräch
- MVN: Merkmal, Vorteil, Kundennutzen
- Emotionen gezielt einbeziehen
- Praxistraining und Umsetzung

Nutzen

Sie erkennen zusätzlichen Bedarf frühzeitig und sprechen passende Zusatzangebote selbstbewusst und mit einem klaren Kundennutzen an. Sie lernen, Produktwissen verständlich zu vermitteln, Emotionen gezielt einzusetzen und mit konkreten Formulierungen mehr Sicherheit und Qualität in Ihre Verkaufsgespräche zu bringen.

Kursdatum und Kursdauer

Montag, 11.01.2027
9 – 17 Uhr

Kursort

Aarau

Kosten

CHF 275.–, inkl. Mittagessen und Getränke

Durch den Kurs führt Sie

Kim Hüttner
Trepas AG / www.trepas.ch