

Verkaufsstrategie in der Gastronomie

Termin: auf Anfrage
Montag – Freitag 07.30 – 15.00 Uhr

Inhalt:

Schwerpunkte	Inhalte	Stunden	Kosten
--------------	---------	---------	--------

Modul I - Richtig starten!

Analyse Ihres Leistungsbildes	<ul style="list-style-type: none"> Analyse Ihres persönlichen Verkaufsverhaltens Analyse Ihres Verkäuferverhaltens 	6	84,00 €
individueller Maßnahmeplan	<ul style="list-style-type: none"> Schritte zum aktiven Verkauf 		
Ihr Einarbeitungsplan	<ul style="list-style-type: none"> vom Plan zur Gewohnheit 		

Modul II – Verkaufsstrategien

Motive und nicht Meinungen verkaufen	<ul style="list-style-type: none"> „Erster Eindruck“ – die ersten Sekunden entscheiden – Einstiegsmöglichkeiten in das Gespräch mit System ermitteln, was der Kunde wirklich will Training von verschiedenen Systemen 	8	112,00 €
Wie entscheiden Sie und nicht ihr Gast	<ul style="list-style-type: none"> Nutzen bieten – Einwände als Chance nutzen Im Preisgespräch gewinnen Den Auftrag sichern Üben von Argumentationen Aktionen 	8	112,00 €

Modul III - Planung und Zeitmanagement

Analyse Kundenpotential	<ul style="list-style-type: none"> Möglichkeiten zur Ermittlung von Informationen 	8	112,00 €
Beschaffung von Informationen über Ihre Gäste			
Aktionsplanung			
Verkaufen unter Stress	<ul style="list-style-type: none"> in der Ruhe liegt die Kraft – wie finden Sie Ihren Weg 		

Modul IV - Verkaufsgespräche am Telefon I

Argumente	<ul style="list-style-type: none"> Ihre Telefonwirkung verbessern die „Tür“ weit öffnen Telefon-Fragetechnik Nutzen „hörbar“ machen Einwände sicher entkräften das „OK“ vom Kunden holen Motiviert durchhalten! 	8	112,00 €
-----------	--	---	----------

Modul V - Verkaufsgespräche am Telefon II

Akquise	<ul style="list-style-type: none"> • Strategien der Neukundengewinnung – Gesprächsleitfäden erarbeiten • der telefonische Erstkontakt • der Erstkundenbesuch • mit dem ersten Eindruck gewinnen • überzeugen statt überrumpeln • aus „Misserfolgen“ Nutzen ziehen • Sie trainieren aktiv mit der Telefonanlage 	8	112,00 €
---------	---	---	----------

Modul VI - Auswertung und Verarbeitung von Gastgesprächen

Erkennen Sie, wie zufrieden Ihre Gäste wirklich sind.	<ul style="list-style-type: none"> • aktives Zuhören • Eindrücke sammeln und auswerten • Befragungsmöglichkeiten 	4	56,00 €
---	---	---	---------

Modul VII - Kompetenz und Motivation

	<ul style="list-style-type: none"> • Schritte zur Selbstanalyse • Schritte zur Selbstmotivation • Verwendung Ihrer Stärken und Schwächen 	6	84,00 €
--	---	---	---------

Modul VIII - Angst vor Reklamationen?

Differenzierung Einwand – Vorwand	<ul style="list-style-type: none"> • wütende Kunden „einfangen“ • Reklamationsbriefe bearbeiten 	4	56,00 €
Mit Einwänden richtig umgehen	<ul style="list-style-type: none"> • Ihre Schritte zum Erfolg • souveränes Führen von Reklamationsgesprächen • „Nein“ sagen können • Energiequellen sichern • Nachfassgespräche als Verkaufschance • Sie trainieren aktiv mit der Telefonanlage 	10	140,00 €

Abschluss: Teilnahmebestätigung des Trägers

Förderung: möglich

Kontakt: BZG Ostharz gGmbH, Bergstraße 1 a, 06484 Quedlinburg
 Telefon: 0 39 46 / 77 33 – 0
 e-Mail: info@BZG-Quedlinburg.de