

Verkaufskompetenz 2: Conversion Rate, den eigenen Einfluss nutzen



WAS KANN DER EINZELNE GANZ KONKRET TUN, UM DIE CONVERSION RATE ZU VERÄNDERN

In diesem interaktiven 90-minütigen LIVE-Online Training geht es um den proaktiven Einfluss des Einzelnen auf die Conversion Rate. Es werden zahlreiche praxistaugliche Tipps und Tricks vermittelt, die helfen, die Conversion Rate in den unterschiedlichsten Phasen des Verkaufsgesprächs zu beeinflussen.

Buchen Sie dieses LIVE Online Training unter www.sting-consulting.de, Kursnummer OV.02



Detailbeschreibung, Kursnummer OV.02

Conversion Rate, den eigenen Einfluss nutzen



Zielgruppe	Menschen im Verkauf des Textileinzelhandels die bereits über ein Grundwissen bezüglich des Themas Conversion Rate (CR) verfügen und ihren eigenen, individuellen Einfluss auf die CR stärken wollen
Kategorie	LIVE Online Training für den Verkauf
Ziele	Den Einzelnen für seinen persönlichen Einfluss auf die Conversion Rate sensibilisieren, die persönliche Conversion Rate steigern
Inhalte	Grundlagen für proaktives Handeln – „Wenn ich denke das Problem liegt da draußen, dann ist der Gedanke das Problem“, das gesamte Verkaufsgespräch bietet Chancen, die Conversion Rate zu steigern, Tipps und Tricks für die Begrüßung und Kontaktaufnahme, Tipps und Tricks für die Bedarfsermittlung und Warenpräsentation, Tipps und Tricks für die Einwandbehandlung und Verkaufsabschluss.
Eckdaten	Interaktives Online-Training, bei dem maximal zwölf Teilnehmer von zwei Moderatoren betreut werden.
Dauer	90 Minuten
Preis	68,75 € plus 19 % MwSt.
Allg. Preisinformationen	Inkl. Teilnehmerunterlagen zum Herunterladen und Technik-Check vor dem Training
Technische Voraussetzungen	Sie benötigen einen PC, Laptop, ein Tablet oder Smartphone mit Internetverbindung und einen Kopfhörer mit Mikrofon. Bei der Teilnahme mit einem Tablet oder Smartphone stehen eventuell nicht alle Werkzeuge im virtuellen Seminarraum zur Verfügung.

