

Donnerstag, 28.10.2021

9:00 – 9:30 **WILLKOMMENSKAFFEE**

9:30 – 11:00 **EINFÜHRUNG 7 SCHRITTE IM VERKAUF**

- Warum ist für Steuerberater Verkaufen wichtig?
- Erwartungen des Klienten
- Kaufgründe des Klienten
- Struktur im Verkauf

11:00 – 11:30 **PAUSE**

11:30 – 13:00 **WICHTIGE INSTRUMENTE IM VERKAUF I**

- Fragetechnik
- Bedarfsermittlung/-erweckung
- Nutzenargumentation und Lösung

13:00 – 14:30 **GEMEINSAMES MITTAGESSEN**

14:30 – 16:00 **WICHTIGE INSTRUMENTE IM VERKAUF II**

- Nutzenargumentation und Lösung
- Powersätze
- Preistechnik

16:00 – 16:30 **PAUSE**

16:30 – 17:30 **ABSCHLUSSTECHNIK I**

- Sandwichmethode
- Preistechnik

Freitag, 29.10.2021

9:00 – 10:30 **ABSCHLUSSTECHNIK II**

- Preistechnik
- Abschlusssignale
- Einwandbehandlung

10:30 – 11:00 **PAUSE**

11:00 – 12:30 **ABSCHLUSSTECHNIK III**

- Praxisbeispiele
- 7 Schritte im Verkauf

12:30 – 17:00 INDIVIDUELLE SEMINARREFLEXION IN DEN KITZBÜHELER ALPEN

17:00 – 18:30 KAMINGESPRÄCHE UND ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Leistungen:

- Tage Experten-Know-how
- Netzwerken im kleinen Kreis (max. 16 Teilnehmer)
- Seminarunterlagen
- Pausengetränke und Snacks
- Mittagessen am 28.10.
- Kamingespräch am 29.10. (ohne Verpflegung)