



SALES & SERVICE EXCELLENCE ACADEMY

by FinOptima

2-TAGES-TRAINING

FTI-2D-03

Erfolgreich verkaufen im Premium- und Luxussegment

Kunden im Premium- und Luxussegment erwarten mehr als ein Produkt – sie erwarten ein Erlebnis, das ihren Anspruch widerspiegelt.

In diesem Training lernen Sie, wie Sie anspruchsvolle Kunden verstehen, Vertrauen aufbauen und nachhaltige Beziehungen entwickeln.

Für Verkaufsgespräche, die echten Wert schaffen – und begeistern.



★
EXKLUSIV.
PERSÖNLICH.
UNVERGESSLICH.



DAUER

2 Tage



ZIELGRUPPE

Verkauf, Kundenberatung,
Account Manager,
Aussendienst



SPRACHEN

Deutsch, Französisch,
Italienisch, Englisch



FORMAT

Präsenztraining
(firmenintern)



MAX. GRUPPENGROSSE

8–12 Teilnehmende
für optimale Interaktion
und Lernerfolg



LERNZIELE

- Ansprüche und Erwartungen von Premium- und Luxuskunden verstehen
- Eine exzellente, vertrauensvolle Beziehung aufbauen und pflegen
- Den Mehrwert überzeugend und emotional vermitteln
- Ein einzigartiges Kundenerlebnis gestalten
- Abschlüsse souverän und stilvoll herbeiführen
- Langfristige Kundenbindung auf höchstem Niveau erreichen



TYPISCHE INHALTE

- Psychologie und Verhaltensmuster von Premium- und Luxuskunden
- Die Kunst der professionellen Beziehung und Diskretion
- Bedürfnisse erkennen und echten Mehrwert schaffen
- Storytelling und emotionale Nutzenkommunikation
- Umgang mit hohen Erwartungen und Einwänden
- Verkaufsgespräche auf höchstem Niveau führen
- Praxisübungen, Rollenspiele und individuelles Feedback



NACHHALTIGE WIRKUNG

Sie verstehen Ihre anspruchsvollen Kunden auf einer tieferen Ebene und liefern ihnen ein Service- und Käuferlebnis, das in Erinnerung bleibt. Ihre Kompetenz im Premium- und Luxussegment stärkt Ihre Positionierung, erhöht die Abschlussquote und schafft loyale, langfristige Kundenbeziehungen.



MEHR GESPRÄCHSQUALITÄT.

Struktur schafft Klarheit und führt zu zielgerichteten, erfolgreichen Gesprächen.



MEHR VERTRAUEN.

Echte Beziehungen entstehen durch Verständnis, Empathie und Verlässlichkeit.



MEHR VERKAUFSERFOLG.

Überzeugende Gespräche schaffen Mehrwert und Abschlüsse werden zur Regel.