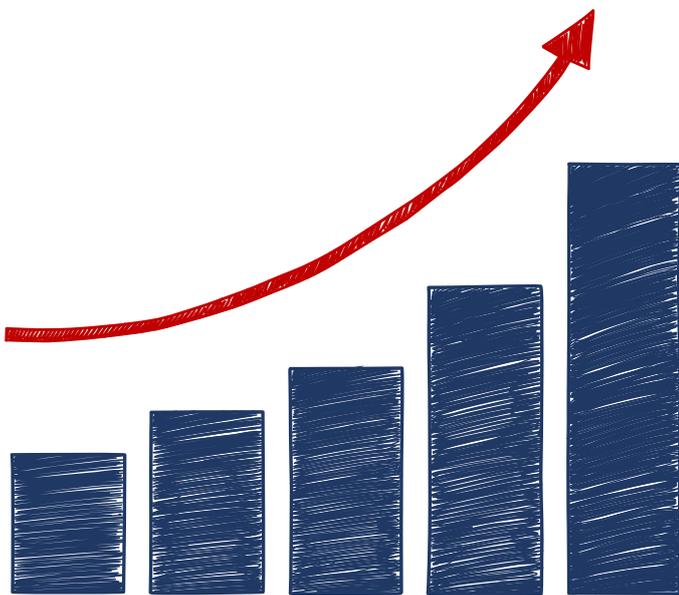


Dieses Intervalltraining steigert Ihre persönliche Wirkung und vermittelt Ihnen die Methodik eines erfolgreichen Verkaufens und Beziehungsmanagements. Es leitet einen nachhaltigen Veränderungsprozess bezüglich Kommunikation und Verhalten ein, indem vorwiegend Ihre Stärken motivierend ausgebaut werden. Die Förderung der Verkäuferpersönlichkeit in den wichtigsten Erfolgskriterien, wie die mentale Einstellung, die persönliche Wirkung/Auftreten und eine effektive Gesprächstechnik, sind zentraler Inhalt dieses Trainings.



Zielgruppe

- Verkäufer/innen
- Vertriebsverantwortliche im Innen- u. Außendienst
- Handelsvertreter/innen
- Alle, die sich selbst, ihre Idee, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung verkaufen müssen

Trainingsziele

- Eigenes Potenzial erkennen und nutzen
- Freude am Verkaufen
- Sicherheit im Auftreten
- Gespräche u. Verhandlungen souverän führen
- Überzeugend kommunizieren
- Beziehungen erfolgreich managen
- Effizientes Arbeiten im Vertrieb

Methodik

Um einen maximalen und nachhaltigen Praxistransfer zu erreichen, ist dieses Training positiv, motivierend und interaktiv ausgerichtet und im Intervallmodus konzipiert. Jedem Trainingstag folgt somit eine mehrwöchige Praxisphase mit konkret definierten Zielen eines jeden Teilnehmers. Durch Praxisberichte am darauffolgenden Trainingstag, verbunden mit persönlichem Feedback/Coaching, wird jeder Teilnehmer konsequent durch seinen persönlichen Entwicklungsprozess begleitet.



Erfolgreiches Beziehungsmanagement

- Kundenorientiertes Handeln
- Persönliche Ebene im Umgang mit Kunden
- Emotionales Verkaufen richtig eingesetzt
- Weiterempfohlen werden

Effektive Gesprächsführung

- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Zuhören können
- Signale des anderen erkennen und richtig darauf reagieren
- Schwierige Gespräche souverän führen
- Konflikte vermeiden/ auflösen
- Preis- und Abschlussgespräche
- Reklamations-/Beschwerdegespräch als Chance nutzen
- Mut, Unangenehmes anzusprechen
- Professionelles Telefonieren
- Telefonische „Kaltakquise“

Mentale Fitness

- Persönliche Einstellung/ motivierendes Mindset als Voraussetzung erfolgreichen Handelns
- Vernetztes Denken/ unternehmerisches Handeln
- Selbstmotivation/ Umgang mit Rückschlägen
- Mut und Durchsetzungsvermögen

Selbstorganisation

- Zielorientiertes Handeln
- Gesprächsvorbereitung
- Nachbereitung von Kundengesprächen
- Schriftlicher Vorschlag/ Angebot
- Zeitmanagement / Prioritäten richtig setzen

Wirkungsvolles Auftreten

- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Eigenbild/ Fremdbild
- Körpersprache richtig anwenden
- Präsentationstechniken

Aktuelle Termine Frankfurt

1. Trainingstag	Mittwoch	07. Oktober	2020	10:00 - 18:00 Uhr
2. Trainingstag	Montag	26. Oktober	2020	10:00 - 18:00 Uhr
3. Trainingstag	Mittwoch	25. November	2020	10:00 - 18:00 Uhr
4. Trainingstag	Donnerstag	17. Dezember	2020	10:00 - 18:00 Uhr
5. Trainingstag	Montag	18. Januar	2021	10:00 - 18:00 Uhr

Hotel Amadeus | Röntgenstrasse 5 | 60388 Frankfurt

Ihre Investition: 3.260,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer inkl. Tagesverpflegung

„Wenn ich fünf Stunden Zeit hätte,
 einen Baum zu fällen, würde ich vier
 Stunden meine Säge schärfen.“

- Abraham Lincoln -