

Erfolgreich verkaufen

Jeder Vertriebsprofi kennt das Thema: Es gibt Kunden, bei denen verkauft es sich besonders leicht, bei anderen bleibt der Erfolg zuweilen aus. Oftmals stellt man sich die Frage, woran es liegen könnte, das Geheimnis des Erfolgs im jeweiligen Augenblick.

In diesem Training werfen wir einen Blick hinter die Kulissen der Interaktion und Psychologie im Verkauf. Sie erarbeiten zunächst, welche Filterungsprozesse mit Kommunikationssituationen einhergehen. Mit einem kleinen Ausflug in die neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung erfahren Sie, welche Faktoren mitbeteiligt sind, dass wir einander sympathisch oder unsympathisch finden und welche Auswirkungen dies auf den Erfolg im Verkauf haben kann. Danach setzen Sie die neuen Erkenntnisse in praktische Handlung für Ihren Verkaufsalltag um und trainieren, wie Sie zukünftig aktiv positive und zum Erfolg führende Gesprächssituationen herstellen können.

Ziele:

- ⇒ Erfolg im Verkauf steigern durch Verständnis der Aspekte menschlicher Kommunikation
- ⇒ Handlungsspektrum erweitern und somit Reaktionsfähigkeit in kritischen Situationen optimieren
- ⇒ Bisherige erfolgreiche Strategien ausbauen und auf bisher weniger erfolgreiche Situationen übertragen

Themen:

- ⇒ „Wie funktioniert menschliche Kommunikation?“ Wie Informationen im Verkaufsgespräch gefiltert und selektiert werden.
- ⇒ Typologie und Verkauf. Vom Geheimnis erfolgreichen Sendens von Informationen
- ⇒ Erfolg im Verkauf durch Menschlichkeit. Wie es gelingt, sich auf seinen Kunden im Verkauf (auch, wenn der „Draht“ zunächst nicht so gut funktioniert) so gut wie möglich einzustellen.
- ⇒ Erfolgsstrategien erkennen und ausbauen,
- ⇒ Übungen am eigenen Erfolgskonzept

Methoden des Trainings:

- ⇒ Trainerinformation und Moderation
- ⇒ Instrumente, Interventionen, Erkenntnisse und Methoden aus Kommunikation, NLP und Hirnforschung
- ⇒ Erkennen von Kunden- und Verkäufertypen mit dem Insights Discovery® Modell
- ⇒ Praktisches Training von Verkaufssituationen mit den neuen Erkenntnissen

Gruppengröße: 12 Teilnehmer
Seminardauer: 2 Tage
Trainerin: Andrea M. Scharf