

VerkaufsrepräsentantInnen - Persönlichkeit und Gesprächsführung

Vertriebsmitarbeiter sind ständig mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen konfrontiert. Oft „geht es gut“ weil die Sympathie stimmt, bzw. weil der „Pfeil ins Schwarze“ trifft. Studien besagen, dass aus 10 Kontakten jedoch nur 2-3 nachhaltig erfolgreich sind. Diese Schulung soll Sie dabei unterstützen, diese Quote zu erhöhen und damit das Frustrationspotential zu verringern.

Ihr Nutzen

Sie eruieren anhand klarer Strukturen, wie Sie selber „ticken“ und wie Ihre Kunden „ticken“. Besonders intensiv wird herausgearbeitet, warum Sie bei manchen Kunden mehr Herausforderungen/Erfolg haben. Dabei lernen Sie Wege und Methoden kennen, wie Sie sich verbessern und die „Pfeile noch zielgerichteter“ abschießen können. Sie lernen bioLogic® (ein Werkzeug aus der Hirnforschung zur Motivforschung von Persönlichkeitstypen) kennen und anzuwenden. Warum und wie kommunizieren unterschiedliche Typen und wie werden sie beeinflusst – z.B. in der Ansprache, Einwandbehandlung, Nachbetreuung? Sie erarbeiten den Zusammenhang zwischen Ihnen als Verkäufer = Übersetzer, Ihrem Produkt/Dienstleistung und Ihrem Kunden.

Hinweise

Das Programm umfasst neben der Theorie einen hohen Praxisanteil und wird teilweise außerhalb des Seminarraumes durchgeführt. Es werden regelmäßige Updates angeboten.

Voraussetzungen

VertriebsmitarbeiterIn

Seminartermine

Nach Vereinbarung

Seminarkosten

Auf Anfrage

Seminarinhalt

Tag 1

Die eigene Persönlichkeit

- bioLogic®: Kennenlernen der eigenen Persönlichkeit und Erkennen von unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Zusammenhang Verkäufer - Produkt - Kunde
- Mein Selbstverständnis als Verkäufer
- Meine Verantwortung als Verkäufer
- Spannungsfeld Empathie - Ego Shooter => Erfüllung von Bedürfnissen des Kunden vs. Erfüllung der betrieblichen Anforderungen -> Abschluss

Tag 2

Das Verkaufsgespräch

- Telefon: Einstieg in Telefongespräche, „Erkennen“ des Kunden am Telefon
- Persönlicher Termin: Sich auf die Persönlichkeit des Kunden schon vorab einstellen und das Gespräch dahingehend vorbereiten
- Präsentation: Sein Produkt/Dienstleistung aus der Sicht des Kunden sehen und erkennen wie der Kunde es sieht
- Unterlagen: Welcher Persönlichkeitstyp braucht welche Form, Art der Unterlagen, oder keine
- Nachbearbeitung: Gezielte Nachbetreuung je nach Persönlichkeitstyp

Anmeldung

Ansprechpartner: Fr. Mag. Gerhild Lexl

Mail: gerhild.lexl@diebasis.at

Tel.: +43 512 311627