

Verkaufen ist nicht für jeden der Traumjob. Doch mancher introvertierte Spezialist rutscht aus „Not“ ins Verkäuferteam. Dabei ist das nie sein Ziel gewesen. Doch gerade „Nicht-Verkäufer“ haben im Verkauf große Chancen. Denn nicht jeder Kunde kann gut mit dem typischen „Extr-Verkäufer“. In diesem Seminar entwickeln Neu-Verkäufer und Vertriebs-Quereinsteiger ihr Verkaufstalent. Sie lernen, wie sie Verkäuferrolle, Verkaufstechniken und ihre Persönlichkeit in Einklang bringen und damit Verkaufserfolge erzielen – ohne sich zu verbiegen.

Themen und Inhalte

- Spielen Sie sich frei - Verkäuferrollen für „Nicht-Verkäufer“: Ermittler, Berater, Problemlöser, Vermittler, Impulsgeber
- Das 1x1 des zielorientierten Verkaufens: Ziel, Aktivitätenplan, Steuerung und Kontrolle
- Das 1x1 der Gesprächsführung: Kontaktaufbau, Bedarfsermittlung (Fragetechnik), Überzeugung (Argumentationstechnik), Vereinbarung
- Das 1x1 des Verkaufens mit Persönlichkeit – Stimmig auftreten und kommunizieren – telefonisch, persönlich, im Gespräch, in der Präsentation
- Umgang mit Kritik und Einwänden
- Verkaufs-Rezepte für Experten, Introvertierte und Gewissenhafte
- Akquisition als Meditation - Vom Mythos des Pushens zu den wirklichen Erfolgsfaktoren

Methodik

Impuls-Vortrag, Fallbearbeitung, Selbstreflexion, Testen alternativer Handlungsoptionen, Gesprächssimulationen

Termin: 27.-28.01.2014; 9:00-17:00 Uhr

Ort: Raum Mannheim

Investition: 979,00 EUR zzgl. Tagespauschale und MwSt.

Mehrwert: inklusive Online-Verkaufskompetenz-Check und 4 Wochen Stand-by-Coaching

[Zur Anmeldung](#)

Hier finden Sie unsere [AGB](#)



Trainer

Uwe Scholze
 Dipl. Soziologe,
 trainiert und coacht
 Vertriebsmitarbeiter
 und Führungskräfte.
 Dabei fokussiert er
 die Entwicklung per-
 sönlicher Potenziale



Ihr Nutzen

- ✓ Praxisbezug
- ✓ Stärkung persönlicher Potenziale
- ✓ Konkrete Umsetzungsimpulse