

Der Vertriebsprofi - Persönliche Performance als Erfolgsfaktor

begeistern, verhandeln, verkaufen, gewinnen



Persönliche Wirkung

Professionelles und selbstsicheres Auftreten sind eine unerlässliche Voraussetzung für den Erfolg im Vertrieb. Wer erfolgreich Kunden begeistert, mit ihnen verhandelt, Einwände wirksam auflöst und sie von Produkten und Dienstleistungen überzeugt, braucht Wahrnehmungsfähigkeit, Präsenz, Ausstrahlung und ein authentisches professionelles Auftreten.

Performancecoaching und Training stärkt Ihre Wirkung – ganzheitlich und stärkeorientiert. Wir unterstützen Sie darin, Vorgesetzte, Kollegen und Ihre Kunden zu gewinnen.

Exzellente Performance Experten garantieren inhaltlich und methodisch einen signifikanten Unterschied zu üblichen Rhetorik-, Medien- oder Präsentationstrainings.

Performance Training für Mitarbeiter im Vertrieb

Authentisch, selbstsicher und kompetent auftreten

Wer im Vertrieb agiert, muss Menschen überzeugen und sie rational und emotional erreichen.

Fachkompetenz allein ist nicht ausschlaggebend für die persönliche Wirkung. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind die Klarheit der Botschaften, das wirkungsvolle Auftreten, die energetische Präsenz, die authentische, situationsgerechte Kommunikation und die persönliche Ausstrahlung.

„Performance Training für Mitarbeiter im Vertrieb“ stärkt ganzheitlich Ihre persönliche Wirkung. Sie bauen Ihre authentische Wirkung stärkeorientiert und für konkrete Praxissituationen aus.



Inhalte

1. Die eigene Haltung prägt die persönliche Wirkung
Die 6 Quellen der situativen Wirkung erfolgreich nutzen.
2. Die 8 Persönlichen Wirkfaktoren
 - Beziehungs- und Kontaktqualität
 - Einsatz von Emotionen
 - Energetische Präsenz
 - Atmung, Körper, Stimme
 - Gestik/Mimik
 - Sprache
3. Wirksame Instrumente unterstützen die persönliche Wirkung
 - Gesprächstechniken
 - Gesprächsstrukturen
 - Meetingstrukturen
4. Inhaltliche Exzellenz
 - klare Struktur
 - Komplexe Sachverhalte einfach darstellen
6. Praxis, Praxis, Praxis, z.B.
 - Herausfordernde Verkaufsgespräche
 - Meetings mit Kunden leiten
 - Präsentationen überzeugend halten
 - Einwände wirksam auflösen
 - Verhandlungen sicher führen
 - Abschluss gestalten

Trainertandem

Das Goll Performance Training wird von einem bewährten Trainertandem durchgeführt.

- Einem Trainer mit umfassender Qualifizierung und langjähriger eigener Erfahrung in Personalentwicklung, Führung, Vertrieb und Service.
- Einem Schauspieler mit langjähriger Trainingserfahrung und Expertise in Atem-, Stimm-, Sprecherziehung sowie Einfühlungsvermögen und Methodenvielfalt.



Performance Coaching für den Vertriebsprofi

Kommunikative Exzellenz entwickeln und stärken

Erfolgreiche Wirkung entsteht, indem Sie Verstand, Emotionen und Körper situationsgerecht einsetzen. Eine authentische und professionelle Performance erzielen Sie durch:

- Präsenz
- Klarheit der Ziele
- wirksames Auftreten
- Offenheit
- Lösungsorientierung
- Stimmklang, Kontaktfähigkeit und Sprachkompetenz.

Im Coaching finden wir die individuell größten Hebel, erweitern Erfahrungen und Know-how und stärken die persönlichen Erfolgsfaktoren für:

- Gespräche
- Verhandlungen
- Meetings
- Präsentationen

Goll Performance Coaching stärkt Ihre persönliche Wirkung nachhaltig, empathisch, praktisch.



Präsentationsvorbereitung / Proposal-Begleitung für den Vertriebsprofi

Menschen und Ausschreibungen gewinnen

Wir unterstützen Sie und Ihr Team in der konkreten Vorbereitung auf Wettbewerbe und Präsentationen, mit professionellem Blick auf Stimmigkeit und Wirkung. Unser frischer Blick aus Performance Sicht und aus der Kunden-perspektive identifiziert Verbesserungsmöglichkeiten und ermutigt sie ihre Stärken effektiv einzusetzen.



Authentisches, selbstsicheres und professionelles Auftreten wird punktgenau geübt. Kernbotschaften werden geschärft, Inhalte strukturiert und zielgruppengenaue auf den Punkt gebracht. Für die jeweilige Situation werden Präsentations- und Dialogmethoden ausgewählt und trainiert. Wir arbeiten mit Ihnen an Ihrer persönlichen Performance und an Ihrer Wirkung als Team. Wir wollen, dass Sie gewinnen.

Nutzen für die Teilnehmer

Sie erhöhen Ihre energetische Präsenz

Sie kennen Ihre Wirkung auf andere

Sie führen herausfordernde Gespräche erfolgreicher

Sie erhöhen Ihre Wirkung in Meetings

Sie präsentieren wirkungsvoller

Sie verbessern Ihre Wirkung im Kundenkontakt

Sie steigern Ihre Verhandlungskompetenz

Sie führen Konfliktgespräche lösungsorientierter

Sie steuern und nutzen Ihre Emotionen

Goll Consulting GmbH

Dollendorfer Str. 10
53173 Bonn

Tel +49 228 3296640

Fax +49 228 3296650

Mail office@goll.de

Web <http://www.goll.de>



Zu unseren Kunden zählen mehr als 10 DAX Unternehmen, mehr als 120 mittelständische Unternehmen und mehr als 15 Verbundgruppen. Gerne nennen wir Ihnen relevante Referenzen für Ihr Projekt.