

## 1,5-tägiges-Training

### Typgerecht verkaufen – So gewinnen Sie jeden Kunden

Wir alle kennen Gesprächssituationen, in denen wir mit unseren bewährten Kommunikationsmethoden nicht zum Zug kommen:

„Mit meiner kommunikativen, offenen Art und meiner effektiven Gesprächsführung komme ich doch sonst (fast) immer ans Ziel? Weshalb klappt es bei diesem Kunden nicht? Bin ich zu ungeduldig, direkt und einschüchternd? Wie gewinne ich sein/ihr Vertrauen?“

„Einfühlsam und analytisch habe ich genau das richtige Angebot für meinen Kunden aufbereitet. Weshalb schließt er/sie das Geschäft nicht bei mir ab? Gehe ich zu langsam und zu empathisch vor? Mit welchem Verhalten gewinne ich ihn/sie für einen Abschluss?“

„Mit Hilfe Ihrer persönlichen Stärken- Analyse identifizieren Sie die Potenziale Ihrer eigenen (Verkäufer-) Persönlichkeit und nutzen diese zielgerichtet für Ihre Beratungs- und Verkaufsgespräche“

Ihnen gelingt es, mit „schwierigen“ Kunden zu besseren Ergebnissen zu kommen, ohne dabei Ihre Verkäuferpersönlichkeit zu verbiegen.

Sie erkennen die typischen Verhaltensmuster Ihres Gesprächspartners und stellen sich in Ihrem Kommunikationsverhalten besser auf die Kundenpersönlichkeit ein.

In Übungen und Rollenspielen haben Sie Gelegenheit, Strategien für „schwierige“ Gesprächssituationen zu entwickeln und zu trainieren.

➔ Sie können dieses Seminar exklusiv für Ihr Unternehmen als **Inhouse-Schulung** buchen.

### Inhalte

- Wissenschaftlicher Hintergrund Ihrer persönlichen Stärken- Analyse
- Besprechung der persönlichen Analyse
- Stärken und Schwächen der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen in der Kommunikation – speziell im Verkaufsgespräch
- Erkennen der eigenen Kommunikationsmuster und -stärken
- Erlernen einfacher Regeln zum Einstellen auf die Kundenpersönlichkeit
- Entwickeln und Anwenden zielführender Argumentations- und Abschlusstechniken
- Erlernen einfacher Techniken zur Einwandbehandlung bei „schwierigen“ Kunden
- Kundengerechtes After-Sales- Management

### Methoden

- Trainer-Input, Lehrgespräch
- „Stärken- Analyse mit Auswertung pro Person“
- Partner- und Gruppenarbeit und Individuelles Trainer- Feedback
- Verkaufsübungen, Gesprächstraining (Rollenspiel)

„Im Vorfeld dieses Seminars führen Sie Ihre persönliche Stärken- Analyse durch. Sie erhalten die detaillierte Auswertung persönlich zugesendet. Diese bildet die Basis für das Seminar und Ihren persönlichen Nutzen.

Trainer: Dipl.-Ökonom Dirk H. Verlande, Vertriebstrainer, zertifizierter INSIGHTS MDI®- Trainer