

## VH 04

## Training - Seminare für Vertrieb, Handel und Einkauf

### Verkaufsrhetorik – Mit Stimme und Sprache den Kunden überzeugen

„Gut gefragt ist halb verkauft!“ Auch geschulte Verkäufer stoßen immer wieder dort an ihre Grenzen, wo der Kunde anders reagiert als erwartet. Spitzenverkäufer formulieren ihre Fragen so, dass sie bereits das „Ja“ zum Kauf beinhalten.

#### ZIELE

- Gewandte Ausdrucksweisen einsetzen
- Überzeugende Selbstdarstellung stärken
- Dialektische Mittel einsetzen
- Die Stärken und Schwächen ihres eigenen Kommunikationsverhaltens erkennen
- Die individuelle Körpersprache gezielt einsetzen
- Ihren rhetorischen Stil festigen und ausbauen

#### INHALTE

- 7 Geheimnisse – was TOP-Verkäufer unschlagbar macht
- Redesicherheit gewinnen und bewusst rhetorische Hilfsmittel einsetzen
- Professioneller Umgang mit dialektischen Elementen
- Den Körper als Informationsmedium nutzen
- Dialektische Techniken – Entwicklung einer Checkliste
- Erweiterung des Wortschatzes und der Fähigkeit, Gespräche überzeugend durchzuführen
- Steigerung der situativen Schlagfertigkeit
- Wie baue ich eine Argumentations-Strategie schlüssig auf?
- Provozierende Fragen beantworten und auf unfaire Dialektik reagieren
- Die Methoden des konfliktlösenden Gesprächsverhaltens