

VH 05

Training - Seminare für Vertrieb, Handel und Einkauf

„Self Selling“ – Kunden kaufen nur von Siegern

„Nur wer sich selbst gut verkauft, verkauft auch das Produkt!“ Der Kampf um den Kunden wird heute immer härter ausgetragen. Exzellente Verkäufer sind vor allem in schwierigen Zeiten extrem wichtig für Ihr Unternehmen.

ZIELE

- Ihr Selbstwertgefühl im Umgang mit dem Kunden steigern
- Die Taktiken des Verkaufens zu verfeinern (Cleverness)
- Ihre Verhaltensweisen zum „Self Selling“ erweitern
- Ihre eigene Einstellung als Basis für den überzeugenden Verkauf erkennen
- Sich als Gewinner verstehen, der einen Mehrwert für den Kunden bringt

INHALTE

- Woher kommt das Selbstwertgefühl und wie baut es sich auf?
- Grundlagen für die Erkennung von Einstellung und Verhalten (Warum gehe ich so vor?)
- Verhaltensänderung – Chance oder Risiko
- Wie sieht mich der „Andere“ – Selbstbild und Fremdbild
- Was erfolgreiche Verkäufer ausmacht und wie ihre innere Einstellung funktioniert
- Persönliches Stärken-Management im Kundengespräch
- Erfolgreich sein mit Gespür fürs Geschäft
- Kennen von erfolgreichen Strategien im Kundengespräch
- Einsatz von Verhandlungstechnik zur Zielerreichung
- Gesprächstechniken, die zu einer Win-Win-Situation führen
- Wie transportiere ich meine Begeisterung auf den Kunden?