

Erfolgsfaktor Vertrieb

Verkäufer als ultimative Multitalente

Strukturiert und emotionsbasiert verkaufen

Entwickeln einer authentischen Verkäuferpersönlichkeit

Verkaufs- und Persönlichkeitstraining in 4 Modulen
á 1,5 Tage

Erfolgreiche Neukundengewinnung und wirksame Kundenbindung durch einen strukturierten und emotionsbasierten Verkaufsprozess

Erfolgreiche Verkäufer wissen: Überzeugung und Begeisterung, ein authentisches Auftreten sowie das Erkennen wie der Neukunde/Kunde denkt, fühlt und entscheidet, sind neben einer hohen Fachkompetenz die Basis für einen dauerhaften Verkaufserfolg bei den unterschiedlichsten Kundentypen!

Verkäufer benötigen dazu ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein mit hoher Konfliktfähigkeit, Frustrationstoleranz und Reaktionsflexibilität. Sie müssen auf die unterschiedlichsten Situationen im Verkaufsprozess und die verschiedenen Kundentypen situativ eingehen, d.h. erfolgsorientiert agieren.

Verkäufer, die nur starr wie ein Roboter ihre einstudierten emotionslosen Argumente mit einer gespielten Begeisterung (die Kunden meist nervt) herunterbeten, haben nicht die nötige Wirkung, um den Verkaufsprozess erfolgreich zu gestalten.

Verkäufer mit einer ausgeprägten Reaktionsflexibilität, die es verstehen, die dominanten limbischen Denk- und Entscheidungsmuster, den inneren Überzeugungsmodus des Neukunden und Kunden zu erkennen und ihr Kommunikations- und Verhaltensmuster sowie die Argumentationsstrategien darauf abzustimmen, werden mit Sicherheit wesentlich mehr verkaufen. Sie sprechen bei Neukunden und Kunden genau die Kriterien und Motive an, die zur Kaufentscheidung führen.

Erfolgsorientierte Verkäufer verstehen es meisterhaft den Aufmerksamkeitsfokus der Neukunden und Kunden ziieldienlich mit ihrer professionellen Kommunikations- und Verhaltenskompetenz zu lenken.

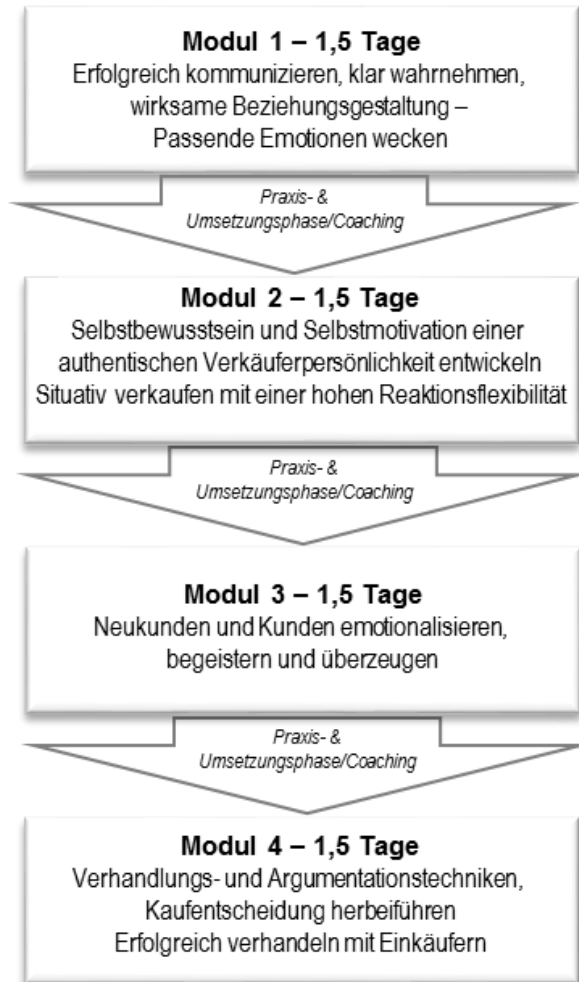
Diese Verkäufer leben die Triple-Win-Philosophie, indem sie

1. ihre Kunden noch erfolgreicher und wettbewerbsfähiger machen,
2. ihren eigenen Erfolg in Balance mit einer hohen Lebensqualität initiieren und
3. gleichzeitig den Wert des eigenen Unternehmens kontinuierlich steigern.





Aufbau und Ablauf



Termine / Uhrzeiten

Modul 1: 22. + 23.03.2019

Modul 2: 12. + 13.04.2019

Modul 3: 10. + 11.05.2019

Modul 4: 07. + 08.06.2019

Freitags: 14.00 Uhr - 18.30 Uhr

Samstags: 09.00 Uhr - 16.00 Uhr



Modul 1

Erfolgreich kommunizieren, klar wahrnehmen, wirksame Beziehungsgestaltung – Passende Emotionen wecken

Die Teilnehmer lernen vielfältige Kommunikationstechniken und Kommunikationsstrategien kennen, die ihnen erlauben eine hohe situative Kommunikations- und Verhaltensflexibilität im Verkaufsgespräch zu leben. Sie schärfen ihre Wahrnehmung, um Kaufsignale und Denk-/Entscheidungsstrategien des Neukunden und Kunden klar zu erkennen, so dass sie sich in ihrem Agieren darauf einstellen können. Sie lernen, wie sie mit unterschiedlichen Kundentypen über ihr flexibles Verhalten und ihre Sprache Vertrauen und eine partnerschaftliche Beziehung herstellen, wie sie also sicher und schnell die passenden Gefühle beim Neukunden und Kunden erzeugen, für einen emotionsbasierten und erfolgsorientierten Verkaufsprozess.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Modul 2

Selbstbewusstsein und Selbstmotivation einer authentischen Verkäuferpersönlichkeit entwickeln

Situativ verkaufen mit einer hohen Reaktionsflexibilität

Die Teilnehmer lernen, welche professionelle Einstellung sie für eine ausgeprägte Reaktionsflexibilität und ein unerschütterliches Selbstbewusstsein im Verkaufsprozess benötigen, um dauerhaft erfolgreich zu verkaufen.

Sie erlernen Mentaltechniken, um sich zu motivieren, ihre inneren Blockaden („Erfolgsverhinderungsprogramme“) zu erkennen und wie sie diese sicher in zielfdienliche Denk- und Verhaltensmuster wandeln. Sie lernen, wie sie mit einer hohen Selbstakzeptanz zum erforderlichen Selbstbewusstsein kommen, die Basis, um mit der natürlichen Autorität, Authentizität und Präsenz erfolgreicher zu verkaufen.

Mit dem Ziel- und Zeitmanagement der neuen Generation lernen sie, sich effektiv zu organisieren – weg von der ineffizienten Tätigkeitsorientierung, hin zu einem ziel- und erfolgsorientiertem Agieren.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Modul 3

Neukunden und Kunden emotionalisieren, begeistern und überzeugen

Die Teilnehmer erlernen mit richtigen Fragen die passenden Informationen, d.h. die Kauf- und Entscheidungskriterien sowie den inneren Überzeugungsmodus der Neukunden und Kunden strukturiert zu eruieren. Sie lernen, wie sie mit Fragen und hypnotischen Sprachmustern zielorientiert den Aufmerksamkeitsfokus der Neukunden und Kunden lenken. Sie werden die wahrgenommenen Entscheidungsmotive und Denkmuster und die Macht der negativen und positiven Emotionen für eine überzeugende und begeisternde Präsentation nutzen, welche die Neukunden und Kunden positiv berühren. Sie geben dem Neukunden und Kunden das gute Gefühl, bei ihnen in den besten Händen zu sein.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.





Modul 4

Verhandlungs- und Argumentationstechniken, Kaufentscheidung herbeiführen

Erfolgreich verhandeln mit Einkäufern

Die Teilnehmer lernen verschiedene Taktiken und Strategien der Verhandlungstechnik kennen, um Kundeneinwände, kritische Fragen und Bedenken verkaufsorientiert zu nutzen und so mit der passenden Abschlusstechnik eine positive Kaufentscheidung herbeizuführen. Sie lernen die Taktiken und Strategien der Einkäufer, speziell bei Preisgesprächen, kennen und wie sie darauf erfolgreich mit den passenden Argumenten reagieren.

Transferprozess/Praxisphase: Die Teilnehmer führen ein Entwicklungs- und Erfolgshandbuch, in dem sie ihre geplanten Denk- und Verhaltensänderungen reflektieren und dokumentieren.

Individuelles Coaching

Diese Maßnahme beinhaltet ein zweistündiges Einzelcoaching für jeden Teilnehmer. Dieses Coaching kann zwischen den Modulen bzw. bis zu 6 Monate nach Ende des letzten Moduls in Anspruch genommen werden. Jeder Teilnehmer hat hier die Möglichkeit persönliche Themen mit dem Coach zu bearbeiten.

Für wen ist dieses Training?

Dieses Training ist für Verkäufer und Verkäuferinnen gedacht, die ihre eigenen Denk-/Kommunikationsmuster und Verhaltensweisen besser verstehen und erfolgreicher nutzen möchten. Für Verkäufer/innen, die den Anspruch haben, situativ, kundenzentriert und emotionsbasiert zu verkaufen. Verkäufer/innen, die sich weiter entwickeln möchten, die ihre Kunden, sich und ihr Unternehmen stetig erfolgreicher machen möchten.



Methodik

Alle Themen werden durch den Trainer präsentiert und interaktiv mit den Teilnehmern bearbeitet. In Kleingruppen und praxisorientierten Rollenspielen erfolgt der Transfer von der Theorie in die Praxis. Hier können die Teilnehmer das neue Wissen in verkäuferische Fertigkeiten und Verhaltensweisen in einem sicheren Rahmen testen und in ihre Verkäuferpersönlichkeit integrieren. Es werden Techniken aus der Verkaufsrhetorik, Verkaufspsychologie, REVT, NLP und dem Ziel- und Zeitmanagement der IV. Generation genutzt.

Die 32-jährige praktische Verkaufs- und Verhandlungserfahrung des Trainers, Rüdiger Kreuzer, fließen maßgeblich mit ein. Der strukturierte und praxisorientierte Transferprozess sowie das individuelle Coaching zwischen den Trainingsmodulen garantieren eine hohe Nachhaltigkeit!

Investition: 2.350,00 € (pro Person/zzgl. Mwst.)

Was Sie dafür erhalten

- 4 Trainingsmodule á 1,5 Tage = 6 Trainingstage
- Ein persönliches Coaching (2 Stunden)
- Ihren persönlichen Trainingsordner mit ausführlichen Unterlagen
- Einen praxis- und erfolgsorientierten Transferprozess
- Ihr persönliches Entwicklungs- und Erfolgshandbuch
- Einen individuellen und zielgerichteten Feedbackprozess
- Eine DVD zur Reflexion Ihres strukturierten Verkaufsgesprächs
- Ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme
- Eine höhere Lebensqualität und mit einer ausgeprägten Verkäuferpersönlichkeit

Kontaktieren Sie uns gerne, wenn Sie Fragen haben. Oder melden Sie sich mit dem nachfolgenden Anmeldeformular via Mail info@kreuzer-training.de an.

Wir freuen uns auf Sie!



KreuzerTraining

COACHING | BERATUNG
TRAINING

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9
65606 Villmar
Telefon 06474 8815 58
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de



Mitglied im





Anmeldung per E-Mail info@kreuzer-training.de

Erfolgsfaktor Vertrieb - Verkäufer als ultimative Multitalente

KreuzerTraining

TERMINE

Modul 1: 22. + 23.03.2019
Modul 2: 12. + 13.04.2019
Modul 3: 10. + 11.05.2019
Modul 4: 07. + 08.06.2019

KOSTEN

€ 2.350,00 pro Person, zzgl. MwSt.

UHRZEITEN

Freitags: 14.00 – 18.30 Uhr
Samstags: 09.00 – 16.00 Uhr

TRAININGSORT

Hotel Nassau-Oranien
Am Elbbachufer 12
65589 Hadamar
www.nassau-oranien.de

TRAINER

Rüdiger Kreuzer

FIRMENANSCHRIFT

Firma

Straße

PLZ / Ort

Ansprechpartner / Position

Telefon / Telefax

E-Mail

(ggf.) Bestellnummer

TEILNEHMER Frau Herr

Vorname / Name

Position

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)

Firma

Zusatz

Straße

PLZ / Ort

(ggf.) E-Mail für Rechnungsversand

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und die Rechnung für das Training. Die Rechnung ist bis spätestens 14 Tage vor Trainingsbeginn ohne Abzüge zu begleichen, bei kurzfristigen Anmeldungen sofort nach Rechnungserhalt. Im Trainingspreis sind Honorar, Organisations- und Nebenkosten, Getränke, Gebäck in den Kaffeepausen, ein leichtes Mittagsmenü oder -buffet (nur bei ganztägigen Trainings), Trainingsunterlagen sowie ein Teilnehmerzertifikat enthalten.

Die Organisation der Reise obliegt dem Teilnehmer. Ebenso trägt dieser alle anfallenden Kosten für die Übernachtung(en).

Der Teilnehmer verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme am gesamten Training. Wir erstatten keine Kosten bei späterer Anreise oder vorzeitiger Abreise.

Sollte die angemeldete Person nicht am Training teilnehmen können, hat sie die Möglichkeit bis spätestens 48 Stunden vor Trainingsbeginn einen Ersatzteilnehmer zu benennen (dieser sollte die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllen). Hierfür ist eine verbindliche schriftliche Anmeldung des Ersatzteilnehmers erforderlich. Zusätzliche Kosten entstehen nicht.

Sollte der Teilnehmer das Training stornieren, entstehen folgende Kosten für ihn:

- 50,00 € zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr bis 29 Tage vor Trainingsbeginn

- 50% der Teilnahmegebühr ab 28 bis 15 Tage vor Trainingsbeginn

- Volle Teilnahmegebühr ab 14 Tage vor Trainingsbeginn - auch bei Nichterscheinen

Maßgeblich für den Zeitpunkt ist der Zugang der Stornierung per E-Mail bei KreuzerTraining.

Sollte KreuzerTraining aufgrund zu geringer Teilnehmerzahlen (bis spätestens 10 Tage vor Trainingsbeginn) oder aus sonstigen wichtigen, von KreuzerTraining nicht zu vertretenden Gründen (Erkrankung des Trainers, höhere Gewalt etc.) absagen müssen, wird die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich erstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Wir möchten Sie gerne auch weiterhin up-to-date halten. Mit der Bekanntgabe Ihrer E-Mail-Adresse und Telefonnummer erklären Sie sich damit einverstanden, dass KreuzerTraining Sie gelegentlich über Angebote oder neue Themen informiert. Streichen Sie bitte entsprechende Satzteile, sollten Sie Ihre Einwilligung nicht auf diesem Wege geben wollen. Grundsätzlich haben Sie jederzeit das Recht, Ihre Einwilligung zu widerrufen. Hierzu genügt eine E-Mail an info@kreuzer-training.de.

Ihre oben bekanntgegebenen Daten werden für die Vertragserfüllung und Seminarabwicklung verarbeitet und zur Kontaktaufnahme genutzt. Unsere Hinweise zum Datenschutz gem. DSGVO lesen Sie bitte unter www.kreuzer-training.de/datenschutz.html.