

Mut zum Kaufabschluss - NLP im Verkauf

Sicher, souverän und zeitnahe zum
Kaufabschluss

Persönliches Erfolgcoaching



Ausgangslage

VerkäuferInnen in den unterschiedlichsten Branchen haben es in ihrer täglichen Praxis mit den unterschiedlichsten Kundentypen zu tun, was ihnen eine hohe Kommunikations- und Verhaltensflexibilität abverlangt. Bei vielen ist die Fachkompetenz und auch Beratungskompetenz gut ausgeprägt. Doch oft tun sie sich schwer die Kunden sicher und zeitnahe zum Kaufabschluss zu führen, das heißt, den Kauf abzuschließen.

Hierbei ist die Methodenkompetenz nicht das grundlegende Problem! Die wurde in Verkaufstrainings, Vorträgen oder in Videos kennen gelernt. Nein, es fällt ihnen schwer diese Verkaufstechniken authentisch und überzeugend anzuwenden. Bei dem Versuch die Techniken dennoch in der Praxis umzusetzen wirken sie dann oft unsicher oder auch plump. Man kann sich vorstellen, dass das beim Kunden keine positiven Emotionen hervorruft und eher noch dazu führt, dass er verunsichert wird und nicht bereit ist, den Kauf dann abzuschließen.

Optimal dagegen läuft es bei VerkäuferInnen mit einer hohen und ausgeprägten Fachkompetenz, die mit ihrer natürlichen Autorität authentisch und selbstbewusst positiv emotionalisieren und den Kunden konsequent zum Kaufabschluss motivieren. Nicht nur der VerkäuferIn sollte sich nach dem Kauf wohlfühlen – besonders wichtig ist, dass der Kunde ein gutes Gefühl hat und zu 100 Prozent überzeugt ist, dass seine Entscheidung (welche der VerkäuferIn herbeigeführt hat) die richtige ist.

In diesem persönlichen Coaching

wird die Selbstakzeptanz und die Selbstsicherheit typgerecht weiterentwickelt und gestärkt, indem die meist noch unbewussten Erfolgsverhinderungsprogramme eruiert und somit bewusst gemacht werden. Daraus werden dann geeignete Maßnahmen entwickelt und eingeleitet, um diese in unerschütterliche Erfolgsprogramme zu wandeln.



Ziele der Coachingmaßnahme

Die VerkäuferInnen werden ihre Fähigkeiten und Kompetenzen, in Abhängigkeit ihres individuellen Coachingbedarfs, weiterentwickeln und stärken

- Selbstakzeptanz und Selbstbewusstsein erhöhen; Selbstsicherheit leben, bei den unterschiedlichsten Kundentypen erfolgs- und zielorientiert agieren
- Selbstsicherheit entwickeln, jedoch keine Selbstherrlichkeit
- Eigenverantwortlich, ziieldienlich und erfolgsorientiert in den unterschiedlichsten Situationen, bei den verschiedenen Kundentypen denken und handeln
- Wille zum Erfolg: Mut zum Kaufabschluss
- Einwände spontan erfolgsorientiert wandeln
- Erstellen eines spezifischen, um auf jeden Einwand spontan und überzeugend reagieren zu können und zum eigenen Vorteil zu nutzen
- Verhandlungskompetenz stärken
- Kunden zeitnahe zum erfolgreichen Kaufabschluss führen
- Kundenbezogen kommunizieren, präsentieren und argumentieren
- In schwierigen Kundensituationen wertschätzend, lösungs- und zielorientiert kommunizieren
- Die natürliche Autorität weiterentwickeln, einen Rahmen schaffen, in dem Menschen gerne mit Ihnen arbeiten
- Coachingtools kennen lernen für ein Coach yourself in der Praxis
- Freude am Verkaufen!



Persönliches Erfolg coaching

Die VerkäuferInnen werden in ihrem persönlichen Coaching gemeinsam mit dem Coach Erfolg verhindernde Verhaltens- und Kommunikationsmuster (Erfolgsverhinderungsprogramme) im Kundenkontakt reflektieren. Die dahinter stehenden nicht förderlichen (unbewussten) Denkmuster werden erarbeitet und in einem strukturierten und wertschätzenden Prozess in zielförderliche Denkmuster neu definiert und integriert. Durch die jetzt förderlichen Denkmuster werden die VerkäuferInnen zielförderliche situationsbezogene Verhaltensmuster leben können. Sie werden ihre Kunden authentisch, überzeugend, mit hoher Sicherheit und Souveränität und nicht zuletzt mit Freude im Verkaufsgespräch zum Kaufabschluss führen.

Das Coaching arbeitet darauf hin, dass die VerkäuferInnen Verkaufsgespräche kundenbezogen mit der passenden Emotionalität und einer hohen Erfolgsorientierung durchführen. Das Coaching entwickelt die Methodenkompetenz im Kontext kundenbezogenes Kommunizieren, Einwandsbehandlung und Abschlusstechnik weiter und stärkt sie. Der wichtigste Punkt des persönlichen Coaching ist, VerkäuferInnen zu helfen, ihre natürliche Autorität (Authentizität) zu entwickeln und zu leben. Dabei werden sie unerschütterliches Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit erlangen, mit der es ihnen Freude macht, Erfolge für den Kunden, für sich selbst und das Unternehmen zu generieren.

Phasen des Coachingprozesses

Feinjustierung der Coachingziele

VerkäuferInnen (Coachee) und Coach legen Coachingziele und -kriterien fest und schließen einen „Psychologischen Vertrag“ ab. Die Inhalte sind vertraulich und nur dem Coachee und dem Coach bekannt.



Umsetzung des Coachings

Coachee und Coach reflektieren gemeinsam die Situation im Kundenkontakt aus der Praxis und entwickeln passende Lösungen. In drei halbtägigen Coachingsitzungen werden die Denkmuster und Verhaltensweisen, die noch nicht zielführend sind, das heißt noch nicht zum zeitnahen Kaufabschluss führen, bearbeitet und neue förderliche Denkmuster und Verhaltensweisen definiert. Ziele und Strategien für deren Integration werden gemeinsam erarbeitet. Das Zeitfenster zwischen den Coachingterminen wird genutzt, um das Neuerlernte in die Praxis umzusetzen und dabei noch problematische Denk- und Verhaltensmuster zu erkennen, die dann beim nächsten Coachingtermin zielorientiert bearbeitet werden.

In den praxisorientierten Umsetzungsphasen hat der Coachee die Möglichkeit den Nutzen des Coaching für sich zu erkennen und zu reflektieren und bei Bedarf nachzujustieren. Dadurch ist eine hohe Nachhaltigkeit gesichert.

Investition

- | | |
|---|--|
| ▪ Honorar halbtägiges persönliches Coaching
(mind. 3 Stunden): | 890,00 €
pro Coachingsitzung
zzgl. Mwst. |
|---|--|

Coachingtermine werden verbindlich zwischen Coachee und Coach, Rüdiger Kreuzer, vereinbart. Zwischen den Coachingtagen liegt jeweils eine Praxis- und Umsetzungsphase von ca. vier Wochen.

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9
65606 Villmar
Telefon 06474 8813 58
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de