

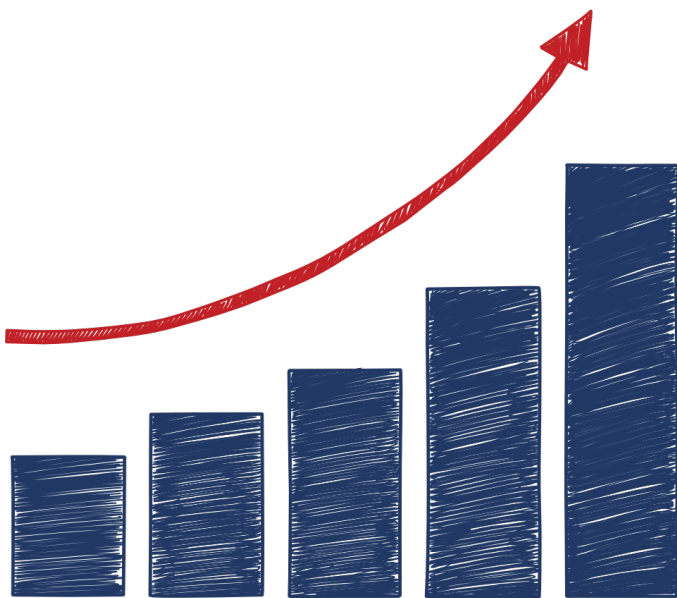
Dieses Intervalltraining steigert Ihre persönliche Wirkung und vermittelt Ihnen die Methodik eines erfolgreichen Verkaufens und Beziehungsmanagements. Es leitet einen nachhaltigen Veränderungsprozess bezüglich Kommunikation und Verhalten ein, indem vorwiegend Ihre Stärken motivierend ausgebaut werden. Die Förderung der Verkäuferpersönlichkeit in den wichtigsten Erfolgskriterien, wie die mentale Einstellung, die persönliche Wirkung/Auftreten und eine effektive Gesprächstechnik, sind zentraler Inhalt dieses Trainings.

### Zielgruppe

- Verkäufer/innen
- Vertriebsverantwortliche im Innen- u. Außendienst
- Handelsvertreter/innen
- Alle, die sich selbst, ihre Idee, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung verkaufen müssen

### Trainingsziele

- Eigenes Potenzial erkennen und nutzen
- Freude am Verkaufen
- Sicherheit im Auftreten
- Gespräche u. Verhandlungen souverän führen
- Überzeugend kommunizieren
- Beziehungen erfolgreich managen
- Effizientes Arbeiten im Vertrieb



## Methodik

Um einen maximalen und nachhaltigen Praxistransfer zu erreichen, ist dieses Training positiv, motivierend und interaktiv ausgerichtet und im Intervallmodus konzipiert. Jedem Trainingstag folgt somit eine mehrwöchige Praxisphase mit konkret definierten Zielen eines jeden Teilnehmers. Durch Praxisberichte am darauffolgenden Trainingstag, verbunden mit persönlichem Feedback/Coaching, wird jeder Teilnehmer konsequent durch seinen persönlichen Entwicklungsprozess begleitet.



### Erfolgreiches Beziehungsmanagement

- Kundenorientiertes Handeln
- Persönliche Ebene im Umgang mit Kunden
- Emotionales Verkaufen richtig eingesetzt
- Weiterempfohlen werden

### Effektive Gesprächsführung

- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Zuhören können
- Signale des anderen erkennen und richtig darauf reagieren
- Schwierige Gespräche souverän führen
- Konflikte vermeiden/ auflösen
- Preis- und Abschlussgespräche
- Reklamations-/Beschwerdegespräch als Chance nutzen
- Mut, Unangenehmes anzusprechen
- Professionelles Telefonieren
- Telefonische „Kaltakquise“

### Mentale Fitness

- Persönliche Einstellung/ motivierendes Mindset als Voraussetzung erfolgreichen Handelns
- Vernetztes Denken/ unternehmerisches Handeln
- Selbstmotivation/ Umgang mit Rückschlägen
- Mut und Durchsetzungsvermögen

### Selbstorganisation

- Zielorientiertes Handeln
- Gesprächsvorbereitung
- Nachbereitung von Kundengesprächen
- Schriftlicher Vorschlag/ Angebot
- Zeitmanagement / Prioritäten richtig setzen

### Wirkungsvolles Auftreten

- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Eigenbild/ Fremdbild
- Körpersprache richtig anwenden
- Präsentationstechniken

### Termine Dresden 2024

1. Trainingstag	Montag	22. Januar 2024	09:00 - 17.00 Uhr
2. Trainingstag	Montag	19. Februar 2024	09:00 - 17.00 Uhr
3. Trainingstag	Montag	25. März 2024	09:00 - 17.00 Uhr
4. Trainingstag	Montag	22. April 2024	09:00 - 17.00 Uhr
5. Trainingstag	Montag	27. Mai 2024	09:00 - 17.00 Uhr

Veranstaltungsort: Arcotel HafenCity | Leipziger Straße 29 | 01097 Dresden  
Ihre Investition: 3.450,00 € zzgl. MwSt. insgesamt pro Teilnehmer inkl. Tagesverpflegung

„Wenn ich fünf Stunden Zeit hätte,  
einen Baum zu fällen, würde ich vier  
Stunden meine Säge schärfen.“

- Abraham Lincoln -