

Exzellent verkaufen

Seminarziel

Die Teilnehmer

- werden den Zusammenhang von Gedanken und deren Wirkung verstehen
- sollen den Weg zum Topverkäufer kennen lernen und nutzen
- erkennen den Weg zu einem starken Selbstwertgefühl und den Nutzen eines starken Selbstwertgefühls
- lernen ihre eigenen Energien mobilisieren zu können
- lernen sich bei Neukunden (auch Großkunden) richtig vorstellen zu können
- lernen sich motivierende Ziele zu setzen
- lernen die nächsten Schwerpunkte ihrer individuellen Weiterbildung im Verkauf zu definieren und an ihnen zu arbeiten
- sollen ihre eigene Wirkung im Verkauf erkennen und Maßnahmen entwickeln, um diese zu verbessern

Inhalte

- Gedanken und Wirkung
- Topverkäufer werden
- Starkes Selbstwertgefühl
- Selbstmanagement – Energie schöpfen (Physische Energie, Qualität der Energie, Energie fokussieren, Bedeutsamkeit)
- Die eigene Vorstellung - Positionierung, Vertrauensbildung
- Mit ganzem Herzen im Verkauf
- Immer das Beste geben
- Verantwortung übernehmen
- Ängste überwinden
- Ziele setzen
- Individuelle Weiterbildung im Verkauf
- Kreislauf des Erfolgs
- Verkaufsgespräche - Schwerpunkte



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage